



ITS

Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember

TUGAS AKHIR - KS141501

**ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM
CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN
MENGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT**

***ANALYZING BUSINESS MODELS OF CROWDFUNDING
PLATFORM IN INDONESIA USING PLATFORM DESIGN
TOOLKIT***

TETUKO LUGAS EDHITA PRAJA
NRP 5213 100 010

Dosen Pembimbing
Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc

DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI
Fakultas Teknologi Informasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya 2017

TUGAS AKHIR - KS141501

**ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS
PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA
DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN
TOOLKIT**

**TETUKO LUGAS EDHITA PRAJA
NRP 5213 100 010**

**Dosen Pembimbing
Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc**

**DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI
Fakultas Teknologi Informasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya 2017**



ITS
Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember

FINAL PROJECT - KS141501

***ANALYZING BUSINESS MODELS OF
CROWDFUNDING PLATFORM IN INDONESIA
USING PLATFORM DESIGN TOOLKIT***

**TETUKO LUGAS EDHITA PRAJA
NRP 5213 100 010**

**Dosen Pembimbing
Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc**

**DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI
Fakultas Teknologi Informasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya 2017**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT

TUGAS AKHIR

Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Komputer
Pada

Departemen Sistem Informasi
Fakultas Teknologi Informasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Oleh:

TETUKO LUGAS EDHITA PRAJA

NRP. 5213 100 010

Surabaya, 30 Juni 2017

**KEPALA
DEPARTEMEN SISTEM INFORMASI**



Dr. Ir. Aris Tjahyanto, M. Kom.
NIP. 196503101991021001

LEMBAR PERSETUJUAN

ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT

TUGAS AKHIR

**Disusun Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Komputer
Pada**

**Departemen Sistem Informasi
Fakultas Teknologi Informasi
Institut Teknologi Sepuluh Nopember**

Oleh:

TETUKO LUGAS EDHITA PRAJA
NRP. 5213 100 010

**Disetujui Tim Penguji: Tanggal Ujian: 21 Juni 2017
Periode Wisuda: September 2017**

Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc

(Pembimbing I)

Erma Suryani, S.T., M.T., Ph.D

(Penguji I)

Andre Parvian Aristio S.Kom, M.Sc

(Penguji II)

ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT

Nama Mahasiswa : Tetuko Lugas Edhita Praja
NRP : 5213 100 010
Departemen : Sistem Informasi FTIF-ITS
Pembimbing I : Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc

ABSTRAK

Kuantitas praktek crowdfunding mengalami peningkatan di seluruh dunia. Terlepas dari tumbuh pesatnya platform crowdfunding, hingga saat ini belum ada penelitian yang menjelaskan bagaimana perbandingan model bisnis platform crowdfunding. Oleh sebab itu, penelitian ini akan bertujuan untuk membandingkan model bisnis dari berbagai situs platform crowdfunding dengan cara mengidentifikasi komponen model bisnisnya. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti akan menggunakan framework Platform Design Toolkit (PDT). Dengan menggunakan PDT, kita dapat mengidentifikasi komponen-komponen yang ada di dalam sebuah platform. Dengan hasil identifikasi ini, kita akan melakukan benchmark atas platform-platform crowdfunding yang ada. Dari sana, kita dapat mencari tahu komponen-komponen mana saja yang digunakan oleh platform crowdfunding di Indonesia saat ini. Kami memilih Indonesia karena Indonesia adalah negara dengan nilai ekonomi terbesar di ASEAN. Hasil dari tugas akhir ini adalah pemetaan perbandingan model bisnis antara platform crowdfunding di Indonesia. Dengan menggunakan pemetaan ini, kita menemukan fakta-fakta mengenai model bisnis platform crowdfunding di Indonesia berdasarkan perspektif Platform Design Toolkit. Pada perspektif Platform

Owners menunjukkan bahwa pasar crowdfunding di Indonesia dikuasai oleh manajemen dalam negeri, semua platform crowdfunding dimiliki oleh Persero Terbatas dan usia beroperasi tidak menjadikan platform menjadi pemain besar. Pada perspektif Platform Stakeholders menunjukkan bahwa pemain kecil crowdfunding kesulitan mendapatkan izin OJK dan pemain besar pasti telah mendapatkan pendanaan Series A dari Venture Capitalist dan/atau Bank. Dari perspektif Peers menunjukkan crowdfunding di Indonesia lebih mementingkan UMKM daripada Bisnis Makro dan Pendana Personal merupakan pendana yang diterapkan oleh seluruh platform. Dari perspektif Partners menunjukkan di Indonesia pemain besar pasti sudah memiliki Expandable Partner dan izin dari OJK. Dari perspektif Transactions, crowdfunding di Indonesia pasti memiliki aktifitas top-up dana, mengadakan kampanye, pemberi pinjaman, membayar tagihan dan pencairan dana. Dari perspektif Channels and Context menunjukkan bahwa proses bisnis crowdfunding dapat berjalan sepenuhnya secara online. Dari perspektif Services menunjukkan layanan yang pasti diberikan kepada partner adalah pencantuman logo, sedangkan untuk pengguna adalah F.A.Q dan dashboard. Selain itu crowdfunding lebih mementingkan bagaimana melayani pendana daripada peminjam. Dari perspektif Value Propositions menunjukkan di Indonesia crowdfunding dengan investasi sosial kurang diminati, pemain besar menetapkan jumlah minimal investasi di atas Rp 100 ribu dan maksimal pinjaman di atas Rp 250 juta. Dari perspektif Infrastructure and Core Components menunjukkan bahwa platform crowdfunding di Indonesia belum memaksimalkan pangsa pasar dengan belum menyediakan aplikasi mobile.

Kata kunci: Crowdfunding, Model Bisnis, Pemetaan, Platform Design Toolkit

ANALYZING BUSINESS MODELS OF CROWDFUNDING PLATFORM IN INDONESIA USING PLATFORM DESIGN TOOLKIT

Nama Mahasiswa : Tetuko Lugas Edhita Praja
NRP : 5213 100 010
Departemen : Sistem Informasi FTIF-ITS
Pembimbing I : Arif Wibisono, S.Kom., M.Sc

ABSTRACT

The number of crowdfunding websites have risen in an unprecedented volume. In 2014, there are 1250 crowdfunding websites and successfully collect as much as USD 162 billions from internet citizen worldwide. This number is twice higher than that of 2015 and is forecasted to grow exponentially. Despite of these success stories, there is now reseach that aims to understand why such as crowdfunding website is more prominent than others. For this reason, this study objective is to identify which business model component that makes a crowdfunding website is more superior to its opponents. In doing so, we utilize Platform Design Toolkit (PDT) to register business model components of a crowdfunding website. To this point, we collect 7 crowdfunding websites which operates in Indonesia and map each of them to PDT's business model components. Afterwards, we banchmark the result and extract useful knowledge of platform business competitiveness. By having this understanding, we got some facts about crowdfunding business model. In the Platform Owners perspective shows that crowdfunding market in Indonesia is dominated by domestic management, all crowdfunding platforms are owned by Limited Persero and operating age does not make the platform a big player. On the Stakeholders Platform perspective shows that small crowdfunding players is difficult to get OJK license and big players already have Series

A funding from Venture Capitalist or Bank. From the perspective of Peers showing crowdfunding in Indonesia is more concerned with SMEs than Macro Business and Personal Funding is a fund that is implemented by all platforms. From the perspective of Partners show in Indonesia big players would already have Expandable Partner and OJK license. From the perspective of Transactions, crowdfunding in Indonesia has activities like top-up fund, campaigning, lending, paying bills and disbursing funds. From the perspective of Channels and Context shows that crowdfunding business processes can run entirely online. From the Services perspective it shows the exact service given to the partner is the inclusion of the logo, while for the user is F.A.Q and dashboard. In addition crowdfunding is more concerned with how to serve the investor than the borrower. From the perspective of Value Propositions showing that in Indonesia crowdfunding with social investment is less desirable, big players determine minimum amount of investment above Rp 100 thousand and maximum loan above Rp 250 million. From the perspective of Infrastructure and Core Components shows that crowdfunding platform in Indonesia has not maximized market share by not providing mobile application.

Keywords: Business Model, Crowdfunding, Mapping, Platform Design Toolkit

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT atas berkat dan anugerah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul **“ANALISIS PERBANDINGAN MODEL BISNIS PLATFORM CROWDFUNDING DI INDONESIA DENGAN MENGGUNAKAN PLATFORM DESIGN TOOLKIT”** sebagai satu syarat kelulusan dari Program Sarjana Departemen Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya. Proses pengerjaan tugas akhir ini telah banyak mendapatkan bantuan, bimbingan, masukan serta dukungan dari berbagai pihak sehingga dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Salam dan salawat selalu tercurah kepada junjungan kita baginda Rasulullah SAW, yang telah membawa manusia dari alam jahiliyah menuju alam yang berilmu seperti sekarang ini.
2. Bapak Ir. Aris Tjahyanto, M. Kom., M. Eng. selaku Ketua Departemen Sistem Informasi.
3. Bapak Arif Wibisono S.Kom., M.Sc., selaku pembimbing yang senantiasa meluangkan waktu, memberikan saran, motivasi, dan ilmunya selama pengerjaan tugas akhir.
4. Kedua Orang Tua penulis, Drs. Edy Kaswanto, MM. dan Dra. Hartati, M.Pd yang tak hentinya memberikan doa, motivasi, dan dukungan selama pengerjaan tugas akhir.
5. Saudara kandung penulis, Chrisna Bagus Edhita Praja S.H., M.H. dan Dewa Bagus Edhita Praja S.Pd. yang turut mendoakan dan mendukung penyelesaian tugas akhir.

6. Alvisha Farrasita Istifani, yang telah setia menemani penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Ahmad Yusuf Fauzan dan Naufal Aditya yang telah memberikan ruang untuk bekerja dan istirahat penulis dalam mengerjakan tugas akhir ini.
8. Teman-teman MAFIA, CS:GO Beltranis, God Bless You, Kamseupay, Tim Gemastik yang selalu menghibur penulis saat menyelesaikan tugas akhir.
9. Teman-teman Lab Sistem Enterprise (SE), yang selalu berjuan bersama-sama dan saling mendukung dalam penyelesaian tugas akhir.
10. Seluruh keluarga besar BELTRANIS yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terimakasih atas semuanya selama ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih memiliki kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam penulisan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca yang bersifat membangun sebagai bahan acuan penelitian-penelitian selanjutnya. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan ilmu pengetahuan.

Surabaya, Juni 2017

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL	xix
1 BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Batasan Masalah	3
1.4 Tujuan Penelitian	4
1.5 Manfaat Penelitian	4
1.6 Relevansi	4
2 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Studi Sebelumnya	7
2.2 Dasar Teori	9
2.2.1 Platform	9
2.2.2 Crowdfunding	9
2.2.3 Platform Design Toolkit	10
2.2.4 Alexa Web Services	16
3 BAB III METODOLOGI	19
3.1 Diagram Metodologi	19
3.2 Uraian Metodologi	20
3.2.1 Studi Literatur	20
3.2.2 Identifikasi Platform Crowdfunding	20
3.2.3 Persiapan Instrumen Pengambilan Data	20
3.2.4 Pengambilan data	20
3.2.5 Pemetaan Hasil Pengambilan Data dengan Platform Design Toolkit	21
3.2.6 Analisis Hasil Pemetaan dan Perbandingan Model	21

3.2.7	Pengambilan kesimpulan.....	21
3.2.8	Penyusunan buku tugas akhir	21
4	BAB IV PERANCANGAN	23
4.1	Identifikasi Platform Crowdfunding.....	23
4.1.1	Hit on Google Search	24
4.1.2	Peringkat Alexa	25
4.2	GandengTangan.org	27
4.2.1	Platform Owners.....	28
4.2.2	Platform Stakeholders.....	28
4.2.3	Peers	29
4.2.4	Partners.....	30
4.2.5	Transactions.....	31
4.2.6	Channels and Context.....	32
4.2.7	Services.....	33
4.2.8	Value Proposition	36
4.2.9	Infrastructure and Core Components.....	38
4.2.10	Platform Design Canvas	38
4.2.11	Key Performance Indicator.....	40
4.3	DanaDidik.com.....	42
4.3.1	Platform Owners.....	43
4.3.2	Platform Stakeholders.....	44
4.3.3	Peers	45
4.3.4	Partners.....	46
4.3.5	Transactions.....	48
4.3.6	Channels and Context.....	49
4.3.7	Services.....	49
4.3.8	Value Proposition	53
4.3.9	Infrastructure and Core Components.....	55
4.3.10	Platform Design Canvas	55
4.3.11	Key Performance Indicator.....	57
4.4	Amartha.com	59
4.4.1	Platform Owners.....	60
4.4.2	Platform Stakeholders.....	61
4.4.3	Peers	62

4.4.4	Partners.....	63
4.4.5	Transactions	64
4.4.6	Channels and Context.....	65
4.4.7	Services	66
4.4.8	Value Proposition.....	70
4.4.9	Infrastructure and Core Components	72
4.4.10	Platform Design Canvas.....	72
4.4.11	Key Performance Indicator	74
4.5	KoinWorks.com	76
4.5.1	Platform Owners	77
4.5.2	Platform Stakeholders	78
4.5.3	Peers	78
4.5.4	Partners.....	79
4.5.5	Transactions	81
4.5.6	Channels and Context.....	82
4.5.7	Services	83
4.5.8	Value Proposition.....	87
4.5.9	Infrastructure and Core Components	89
4.5.10	Platform Design Canvas.....	90
4.5.11	Key Performance Indicator	92
4.6	Kredina.com	94
4.6.1	Platform Owners	96
4.6.2	Platform Stakeholders	96
4.6.3	Peers	97
4.6.4	Partners.....	97
4.6.5	Transactions	98
4.6.6	Channels and Context.....	99
4.6.7	Services	99
4.6.8	Value Proposition.....	103
4.6.9	Infrastructure and Core Components	105
4.6.10	Platform Design Canvas.....	105
4.6.11	Key Performance Indicator	107
4.7	InvesTree.id.....	109
4.7.1	Platform Owners	110

4.7.2	Platform Stakeholders.....	110
4.7.3	Peers	111
4.7.4	Partners	111
4.7.5	Transactions.....	115
4.7.6	Channels and Context.....	116
4.7.7	Services.....	116
4.7.8	Value Proposition	120
4.7.9	Infrastructure and Core Components.....	121
4.7.10	Platform Design Canvas	122
4.7.11	Key Performance Indicator.....	124
4.8	Modalku.com.....	125
4.8.1	Platform Owners.....	126
4.8.2	Platform Stakeholders.....	127
4.8.3	Peers	128
4.8.4	Partners	128
4.8.5	Transactions.....	129
4.8.6	Channels and Context.....	130
4.8.7	Services.....	131
4.8.8	Value Proposition	135
4.8.9	Infrastructure and Core Components.....	137
4.8.10	Platform Design Canvas	137
4.8.11	Key Performance Indicator.....	139
5	BAB V IMPLEMENTASI.....	141
5.1	Platform Owners.....	141
5.2	Platform Stakeholders.....	143
5.3	Peers	145
5.3.1	Peers Producers.....	145
5.3.2	Peers Consumers.....	148
5.4	Partners	149
5.5	Transactions.....	150
5.6	Channel and Context	151
5.7	Services.....	152
5.7.1	Enabling Services	152
5.7.2	Empowering Services	153

5.7.3	Other Services	154
5.8	Value Proposition	155
5.8.1	Core Value Propositions.....	155
5.8.2	Ancillary Value Propositions	158
5.9	Infrastructure and Core Components	160
5.10	Key Performance Indicator	161
6	BAB VI HASIL DAN PEMBAHASAN	163
6.1	Analisis Platform Owners	163
6.2	Analisis Platform Stakeholders	166
6.3	Analisis Peers	171
6.3.1	Analisis Peers Producers	171
6.3.2	Analisis Peers Consumers	175
6.4	Analisis Partners.....	176
6.5	Analisis Transactions	179
6.6	Analisis Channel and Context	181
6.7	Analisis Services	183
6.7.1	Analisis Enabling Services	183
6.7.2	Analisis Empowering Services.....	184
6.7.3	Analisis Other Services	186
6.8	Analisis Value Propositions	189
6.8.1	Analisis Core Value Propositions.....	189
6.8.2	Analisis Ancillary Value Propositions	191
6.9	Analisis Infrastructure and Core Components	194
7	BAB VII KESIMPULAN DAN SARAN.....	195
7.1	Kesimpulan	195
7.2	Saran.....	198
	DAFTAR PUSTAKA	199
	BIODATA PENULIS	207

Halaman ini sengaja dikosongkan

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Relevansi Laboraturium Sistem Enterprise	5
Gambar 4.1 Halaman Utama GandengTangan.....	27
Gambar 4.2 Platform Design Canvas GandengTangan.....	39
Gambar 4.3 Ranking Alexa GandengTangan.....	40
Gambar 4.4 Jumlah Pencarian Google GandengTangan.....	41
Gambar 4.5 Total Dana Tersalurkan GandengTangan.....	41
Gambar 4.6 Halaman Utama DanaDidik	42
Gambar 4.7 Syarat Peminjam DanaDidik	45
Gambar 4.8 Platform Design Canvas DanaDidik	56
Gambar 4.9 Ranking Alexa DanaDidik	57
Gambar 4.10 Jumlah Pencarian Google DanaDidik	58
Gambar 4.11 Total Dana Tersalurkan DanaDidik.....	58
Gambar 4.12 Halaman Utama Amarthha	59
Gambar 4.13 Platform Design Canvas Amarthha	73
Gambar 4.13 Ranking Alexa Amarthha	74
Gambar 4.14 Jumlah Pencarian Google Amarthha	75
Gambar 4.15 Total Dana Tersalurkan Amarthha	75
Gambar 4.16 Halaman Utama KoinWorks	76
Gambar 4.18 Platform Design Canvas KoinWorks	91
Gambar 4.17 Ranking Alexa KoinWorks	92
Gambar 4.18 Jumlah Pencarian Google KoinWorks	93
Gambar 4.19 Total Dana Tersalurkan KoinWorks	93
Gambar 4.20 Halaman Utama Kredina	94
Gambar 4.23 Platform Design Canvas Kredina	106
Gambar 4.21 Ranking Alexa Kredina	107
Gambar 4.22 Jumlah Pencarian Google Kredina	108
Gambar 4.23 Halaman Utama InvesTree	109
Gambar 4.27 Platform Design Canvas Investree	123
Gambar 4.24 Ranking Alexa InvesTree	124
Gambar 4.25 Jumlah Pencarian Google InvesTree	125
Gambar 4.26 Total Dana Tersalurkan InvesTree	125
Gambar 4.27 Halaman Utama Modalku	126
Gambar 4.32 Platform Design Canvas Modalku.....	138

Gambar 4.28 Ranking Alexa Modalku139

Gambar 4.29 Jumlah Pencarian Google Modalku140

Gambar 4.30 Total Dana Tersalurkankan Modalku140

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 1	7
Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu 2	8
Tabel 2.3 Contoh Platform Owner	11
Tabel 2.4 Contoh Platform Stakeholder	11
Tabel 2.5 Contoh Peers Consumers (PC).....	12
Tabel 2.6 Contoh Peers Producers (PP)	12
Tabel 2.7 Contoh The Partners (PA).....	12
Tabel 2.8 Contoh Transaction	13
Tabel 2.9 Contoh Channel and Context	13
Tabel 2.10 Contoh Enabling Services	14
Tabel 2.11 Contoh Empowering Services.....	14
Tabel 2.12 Contoh Other Services	15
Tabel 2.13 Contoh Core Value Proposition	15
Tabel 2.14 Ancillary Value Propositions	16
Tabel 2.15 Contoh Infrastructure and Core Components.....	16
Tabel 4.1 Daftar Platform Crowdfunding lending-based	23
Tabel 4.2 Hit pada Google Search	24
Tabel 4.3 Peringkat Platform di Alexa.com	25
Tabel 4.4 Daftar Platform Yang Digunakan	26
Tabel 4.5 Platform Owners GandengTangan	28
Tabel 4.6 Platform Stakeholders GandengTangan.....	29
Tabel 4.7 Peers Producers GandengTangan.....	30
Tabel 4.8 Peers Consumers GandengTangan.....	30
Tabel 4.9 Partner GandengTangan.....	31
Tabel 4.10 Transaction GandengTangan.....	32
Tabel 4.11 Channels and Context GandengTangan	33
Tabel 4.12 Enabling Services GandengTangan	34
Tabel 4.13 Empowering Services GandengTangan	34
Tabel 4.14 Other Services GandengTangan.....	36
Tabel 4.15 Core Value Propositions GandengTangan	37
Tabel 4.16 Ancillary Value Propositions GandengTangan.....	37
Tabel 4.17 Infrastructure and Core Components GandengTangan	38

Tabel 4.18 Tabel Bunga Bagi-Hasil	43
Tabel 4.19 Platform Owners DanaDidik	43
Tabel 4.20 Platform Stakeholders DanaDidik	44
Tabel 4.21 Peers Producers DanaDidik	45
Tabel 4.22 Peers Consumers DanaDidik	46
Tabel 4.23 Partner DanaDidik	46
Tabel 4.24 Transaction DanaDidik	48
Tabel 4.25 Channel and Context DanaDidik	49
Tabel 4.26 Enabling Services DanaDidik	50
Tabel 4.27 Empowering Services DanaDidik	50
Tabel 4.28 Other Services DanaDidik	52
Tabel 4.29 Core Value Propositions DanaDidik	53
Tabel 4.30 Ancillary Value Propositions DanaDidik	54
Tabel 4.31 Infrastructure and Core Components DanaDidik	55
Tabel 4.32 Kategori Amarthha	60
Tabel 4.33 Platform Owners Amarthha	61
Tabel 4.34 Platform Stakeholders Amarthha	61
Tabel 4.35 Peers Producers Amarthha	62
Tabel 4.36 Peers Consumers Amarthha	62
Tabel 4.37 Partners Amarthha	63
Tabel 4.38 Transactions Amarthha	65
Tabel 4.39 Channel and Context Amarthha	66
Tabel 4.40 Enabling Services Amarthha	67
Tabel 4.41 Empowering Services Amarthha	67
Tabel 4.42 Other Services Amarthha	69
Tabel 4.43 Core Value Propositions Amarthha	71
Tabel 4.44 Ancillary Value Propositions Amarthha	71
Tabel 4.45 Infrastruktur dan Core Components Amarthha	72
Tabel 4.46 Kategori dan Batas Dana KoinWorks	76
Tabel 4.47 Grade, Bunga dan Dana Proteksi KoinWorks	77
Tabel 4.48 Platform Owners KoinWorks	78
Tabel 4.49 Platform Stakeholders KoinWorks	78
Tabel 4.50 Peers Producers KoinWorks	79
Tabel 4.51 Peers Consumer KoinWorks	79

Tabel 4.52 Partners KoinWorks	79
Tabel 4.53 Transactions KoinWorks	82
Tabel 4.54 Channels and Context KoinWorks	82
Tabel 4.55 Enabling Services KoinWorks	83
Tabel 4.56 Empowering Services KoinWorks	84
Tabel 4.57 Other Services KoinWorks	85
Tabel 4.58 Core Value Propositions KoinWorks	88
Tabel 4.59 Ancillary Value Propositions KoinWorks	88
Tabel 4.60 Infrastructure and Core Components KoinWorks	89
Tabel 4.61 Kategori Pinjaman Kredina	94
Tabel 4.62 Bunga Kredina	95
Tabel 4.63 Platform Owners Kredina	96
Tabel 4.64 Platform Stakeholders Kredina	96
Tabel 4.65 Peers Producers Kredina	97
Tabel 4.66 Peers Consumers Kredina	97
Tabel 4.67 Partners Kredina	98
Tabel 4.68 Transactions Kredina	98
Tabel 4.69 Channels and Context Kredina	99
Tabel 4.70 Enabling Services Kredina	100
Tabel 4.71 Empowering Services Kredina	100
Tabel 4.72 Other Services Kredina	101
Tabel 4.73 Core Value Propositions Kredina	104
Tabel 4.74 Ancillary Value Kredina	104
Tabel 4.75 Infrastructure and Core Components Kredina	105
Tabel 4.76 Platform Owners InvesTree	110
Tabel 4.77 Platform Stakeholders InvesTree	110
Tabel 4.78 Peers Producers InvesTree	111
Tabel 4.79 Peers Consumers InvesTree	111
Tabel 4.80 Partners InvesTree	112
Tabel 4.81 Transactions InvesTree	115
Tabel 4.82 Channels and Context InvesTree	116
Tabel 4.83 Enabling Services InvesTree	117
Tabel 4.84 Empowering Services InvesTree	118
Tabel 4.85 Other Services InvesTree	119

Tabel 4.86 Core Value Propositions InvesTree	120
Tabel 4.87 Ancillary Value Propositions InvesTree.....	121
Tabel 4.88 Infrastructure and Core Components InvesTree.	122
Tabel 4.89 Platform Owners Modalku	127
Tabel 4.90 Platform Stakeholders Modalku	127
Tabel 4.91 Peers Producers Modalku	128
Tabel 4.92 Peers Consumers Modalku	128
Tabel 4.93 Partners Modalku.....	129
Tabel 4.94 Transactions Modalku	130
Tabel 4.95 Channels and Context Modalku	130
Tabel 4.96 Enabling Services Modalku.....	131
Tabel 4.97 Empowering Services Modalku	132
Tabel 4.98 Other Services Modalku	133
Tabel 4.99 Core Value Propositions Modalku	135
Tabel 4.100 Ancillary Value Propositions Modalku	136
Tabel 4.101 Infrastructure and Core Components Modalku	137
Tabel 5.1 Pemetaan Platform Owners	142
Tabel 5.2 Pemetaan Platform Stakeholders	144
Tabel 5.3 Pemetaan Peers Producers	147
Tabel 5.4 Pemetaan Peers Consumers	149
Tabel 5.5 Pemetaan Partners	150
Tabel 5.6 Pemetaan Transactions	151
Tabel 5.7 Pemetaan Channel and Context.....	152
Tabel 5.8 Pemetaan Enabling Services.....	153
Tabel 5.9 Pemetaan Empowering Services	153
Tabel 5.10 Pemetaan Other Services	154
Tabel 5.11 Pemetaan Core Value Propositions	157
Tabel 5.12 Pemetaan Ancillary Value Propositions	159
Tabel 5.13 Pemetaan Infrastructure and Core Components .	160
Tabel 5.14 Key Performance Indicator Platform Crowdfunding	161
Tabel 6.1 Analisis Pemetaan Platform Owners	165
Tabel 6.2 Analisis Pemetaan Platform Stakeholders	168
Tabel 6.3 Analisis Pemetaan Peers Producers.....	173

Tabel 6.4 Analisis Pemetaan Peers Consumers.....	175
Tabel 6.5 Analisis Pemetaan Transactions.....	181
Tabel 6.6 Analisis Pemetaan Channel and Context	182
Tabel 6.7 Analisis Pemetaan Enabling Services	184
Tabel 6.8 Analisis Pemetaan Empowering Services	186
Tabel 6.9 Analisis Pemetaan Other Services.....	188
Tabel 6.10 Analisis Pemetaan Core Value Propositions....	191
Tabel 6.11 Analisis Pemetaan Ancillary Value Propositions	193
Tabel 6.12 Analisis Pemetaan Infrastructure and Core Components.....	194

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dijelaskan latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah dan tujuan penelitian yang mendasari penelitian tugas akhir.

1.1 Latar Belakang Masalah

Perekonomian Global pada 2017 diproyeksikan akan masih mengalami perlambatan. Perlambatan ekonomi tersebut dipengaruhi mulai dari perkembangan ekonomi Cina, fluktuasi harga minyak mentah dunia hingga rencana kebijakan proteksionis presiden Amerika Serikat yang juga diyakini menimbulkan ketidakpastian ekonomi dunia [1]. Akan tetapi pada perlambatan ekonomi dunia ini, Indonesia relatif memiliki posisi yang baik [2].

Kuatnya ekonomi Indonesia ini tidak luput dari peran Usaha Kecil Menengah (UKM) yang memajukan ekonomi Indonesia [3]. Cepatnya pertumbuhan UKM, meningkatkan produk domestik bruto (PDB) dari 57,84% menjadi 60,34% dan serapan tenaga kerja dari 96,99% menjadi 97,22% dalam 5 tahun terakhir [4]. Visi pemerintah untuk menciptakan ribuan UKM pun mulai terealisasi. Namun faktanya di lapangan, UKM sering kali mengalami kesulitan untuk mendapatkan pendanaan.

Menurut Bank Indonesia, tercatat lebih dari 60 juta UKM di Indonesia. Akan tetapi 60 persen di antaranya menganggap tidak ditangani oleh lembaga keuangan konvensional seperti bank [5]. Hal ini dikarenakan UKM-UKM tersebut masih terlalu kecil atau terlalu muda bagi Bank. Sehingga UKM-UKM tersebut membutuhkan solusi lain untuk mencari *investor*, yaitu *crowdfunding* [6].

Crowdfunding adalah skema mengumpulkan dana secara *online* dalam skala yang kecil tetapi berasal dari jumlah masyarakat yang besar sehingga terkumpul dana yang signifikan [7]. Pada tahun 2014 jumlah *platform crowdfunding* di dunia mencapai 1.250 unit dan berhasil mengumpulkan dana mencapai \$16,2 Miliar. Jumlah dana terkumpul tersebut meningkat dua kali lipat pada tahun 2015 mencapai \$34,3 Miliar dan pada tahun 2017 diperkirakan akan terus meningkat [8].

Di Indonesia, *platform crowdfunding* sudah banyak berkembang. Misalnya: KitaBisa.com, AyoDukung.com, AyoPeduli.com, GandengTangan.com. Namun sampai saat ini belum ada penelitian yang membahas bagaimana perbandingan model bisnis dari *platform crowdfunding* tersebut.

Penelitian ini membahas tentang bagaimana perbandingan model bisnis *platform crowdfunding*. Karena saat ini mayoritas penelitian terkait *platform crowdfunding* berfokus pada bagaimana kampanye di dalam *crowdfunding* bisa sukses atau mencapai target. Contohnya adalah penelitian oleh Anna Lukkarinen yang menyebutkan bahwa kesuksesan kampanye tergantung pada jumlah minimum donasi pada kampanye, lama kampanye dan lain sebagainya [9].

Penelitian ini akan menggunakan *Framework Platform Design Toolkit v2*. Karena dengan *Framework* PDT peneliti dapat melihat banyak perspektif dalam sebuah bisnis. Pada PDT terdapat sembilan komponen yaitu *Platform owner, Platform stakeholders, Peers, Partners, Transactions, Channel and context, Services, Value propositions, Infrastructure and Core Components*. *Framework* ini mendukung penelitian ini karena dapat memetakan komponen-komponen model bisnis di dalam sebuah *platform crowdfunding*. Setelah masing-masing komponen dipetakan, kita bisa membandingkan satu *platform crowdfunding* dibandingkan *platform crowdfunding* yang lain. Dari sini, kita bisa menganalisis komponen yang mana dari *platform* yang digunakan oleh pemain *crowdfunding* besar

dengan melihat berbagai perspektif dalam *Platform Design Canvas*. Dengan menggunakan *framework* PDT juga dapat melihat apakah sebuah *platform crowdfunding* tersebut orientasinya lebih terhadap *partner*, *consumer* atau *producer*. Atau *value* yang ditawarkan dari *platform crowdfunding* lebih berbobot daripada lainnya dan sebagainya.

Dalam penelitian ini akan berfokus pada membandingkan model bisnis *platform crowdfunding*. Sehingga penelitian ini dapat berguna untuk peminjam dan/atau pendana agar bisa memilih *platform crowdfunding* berdasarkan kecocokan model bisnis *platform* dengan peminjam dan/atau pendana.

1.2 Perumusan Masalah

Rumusan masalah dari pembuatan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana cara membandingkan model bisnis *platform crowdfunding* di Indonesia dengan *Platform Design Toolkit*?
2. Bagaimana perbandingan model bisnis *platform crowdfunding* di Indonesia dari sudut pandang *Platform Design Toolkit*?

1.3 Batasan Masalah

Sesuai dengan perumusan masalah yang telah tertulis di atas, adapun batasan permasalahan dari penyelesaian tugas akhir ini adalah:

1. *Platform crowdfunding* yang digunakan merupakan model *lending-based*.
2. *Platform crowdfunding* yang digunakan sebagai sampel sebanyak 7 *platform* perusahaan yang masih *running* di Indonesia.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian tugas akhir ini berdasarkan perumusan masalah yang ada adalah sebagai berikut:

1. Untuk menginvestigasi model bisnis *platform crowdfunding* di Indonesia dari sudut pandang *Platform Design Toolkit*.
2. Membuat peta perbandingan model bisnis *platform crowdfunding* di Indonesia.

1.5 Manfaat Penelitian

Berikut merupakan manfaat yang diperoleh dengan membaca rumusan tugas akhir ini, terdapat dua sudut pandang yang akan dijelaskan. Berikut merupakan manfaat dari penelitian ini:

1. Dari sisi akademik adalah untuk mengetahui gambaran umum dari pemodelan *platform crowdfunding*.
2. Dari sisi manajemen *platform crowdfunding* adalah agar dapat menghasilkan rekomendasi mengenai elemen apa yang membuat sebuah *platform crowdfunding* dapat unggul daripada yang lain.

1.6 Relevansi

Tugas akhir ini berkaitan dengan mata kuliah Sistem Fungsional Bisnis, Manajemen Organisasi dan Manajemen Rantai Pasok dan Hubungan Pelanggan. Dan pada Laboratorium Sistem Enterprise (SE) terdapat 4 topik utama yaitu: *Customer Relationship Management (CRM)*, *Enterprise Resource Planning (ERP)*, *supply chain management (SCM)* dan *Businss Process Management (BPM)*. Tugas akhir ini termasuk dalam penelitian di bidang Laboratorium Sistem Enterprise, dimana pengerjaannya mengikuti kerangka kerja riset di Laboratorium Sistem Enterprise yang dijelaskan pada Gambar 1.1 seperti di bawah ini:



Gambar 1.1 Relevansi Laboraturium Sistem Enterprise

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini berisikan tinjauan pustaka yang akan digunakan dalam penelitian tugas akhir ini. Bab ini berisi penelitian-penelitian sebelumnya, dan dasar-dasar teori penelitian.

2.1 Studi Sebelumnya

Terdapat beberapa penelitian yang memiliki topik yang hampir serupa dengan penelitian ini, di antaranya:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 1

Penelitian 1	
Judul	Success Drivers of Online Equity Crowdfunding Campaigns
Nama, Tahun	A. Lukkarinen, J. Teich, H. Wallenius et al. 2016 [9]
Gambaran Umum	Pada penelitian ini membahas mengenai kriteria apa saja yang dapat mempengaruhi kesuksesan sebuah kampanye pada <i>platform crowdfunding</i> . Kesuksesan kampanye ini diukur dengan melihat jumlah investor dan jumlah dana yang terkumpul. Data yang digunakan adalah data dari <i>platform crowdfunding</i> yang memimpin di Eropa Utara. Penelitian dilakukan dengan cara menganalisis faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi kesuksesan sebuah kampanye di <i>platform crowdfunding</i> .

Penelitian 1	
Keterkaitan Penelitian	Penelitian ini memiliki kesamaan objek yang akan diteliti, yaitu mengenai <i>platform crowdfunding</i> . Akan tetapi pada penelitian ini akan berfokus kepada bagaimana <i>platform crowdfunding</i> itu sendiri, jadi tidak hanya terbatas pada kampanye saja. Sehingga penelitian ini dapat membandingkan <i>platform crowdfunding</i> seperti apa yang membuat lebih unggul dari <i>platform crowdfunding</i> lainnya.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu 2

Penelitian 2	
Judul	The Determinants of Crowdfunding Success: A Semantic Text Analytics Approach
Nama, Tahun	Hui Yuan, R. Lai, W. Xu, 2016 [10]
Gambaran Umum	Pada penelitian ini membahas mengenai bagaimana sebuah teks deskripsi pada kampanye dapat mempengaruhi pendapatan dari kampanye <i>platform crowdfunding</i> . Penelitian ini dilakukan setelah terdapat penelitian mengenai faktor-faktor lain yang mempengaruhi sebuah kampanye <i>platform crowdfunding</i> , contohnya tujuan kampanye, lama kampanye, dan kategori dari kampanye. Penelitian ini dilakukan

Penelitian 2	
	dengan cara <i>text analytics-based</i> pada deskripsi kampanye.
Keterkaitan Penelitian	Penelitian ini memiliki kesamaan objek yang akan diteliti, yaitu mengenai <i>platform crowdfunding</i> . Akan tetapi pada penelitian ini akan berfokus kepada bagaimana <i>platform crowdfunding</i> itu sendiri, jadi tidak hanya terbatas pada kampanye saja. Sehingga penelitian ini dapat membandingkan <i>platform crowdfunding</i> seperti apa yang membuat lebih unggul dari <i>platform crowdfunding</i> lainnya.

2.2 Dasar Teori

2.2.1 Platform

Platform di dalam konteks penelitian ini adalah sebuah model bisnis yang memungkinkan beberapa sisi (*producers* dan *consumers*) untuk berinteraksi dengan menyediakan sebuah infrastruktur yang menghubungkan keduanya [11].

Platform juga dapat dikatakan sebagai struktur tata kelola yang menentukan siapa saja yang dapat berpartisipasi, apa peran yang dimainkan, bagaimana cara berinteraksi dan bagaimana menyelesaikan masalah dan rangkaian *standard* dan protokol tambahan untuk memfasilitasi hubungan, koordinasi dan kolaborasi [12].

2.2.2 Crowdfunding

Crowdfunding adalah skema penggalangan dana dari sejumlah besar orang untuk memodali suatu proyek atau usaha yang

umumnya dilakukan melalui internet [13]. Berikut ini merupakan penjelasan mengenai tipe *crowdfunding* berdasarkan Massolution yang telah dipublikasikan kedalam laporan industri tahun 2013 [14]:

1. *Equity-based crowdfunding*

Donatur sebagai penyandang dana mengharapkan kompensasi dalam bentuk ekuitas atau pendapatan atau pengaturan saham dari hasil proyek penggalangan dana tersebut.

2. *Lending-based crowdfunding*

Donatur sebagai penyandang dana menerima kompensasi secara berkala (bunga) dan mengharapkan pembayaran kembali dari dana yang telah diberikan setelah proyek berhasil.

3. *Reward-based crowdfunding*

Donatur sebagai penyandang dana memberikan uang untuk mendapatkan keuntungan atau kompensasi selain uang.

4. *Donation-based crowdfunding*

Donatur sebagai penyandang dana tidak mengharapkan kompensasi dari pemilik proyek.

2.2.3 Platform Design Toolkit

Platform Design Canvas atau *Platform Design Toolkit* adalah sebuah konsep yang dibuat oleh Simon Cirero pada tahun 2013 yang merupakan modifikasi dari *Business Model Canvas* (BMC). Pembaharuan yang terjadi dikarenakan *Business Model Canvas* tidak dapat memodelkan *multi-sided* dan *ecosystem based*. Sehingga adanya *Platform Design Toolkit* ini akan melengkapi kekurangan dari pendahulunya **Invalid source specified..** Hingga saat ini sudah terdapat pembaharuan sampai dengan versi 2.0 dimana terdapat 9 perspektif yaitu:

2.2.3.1 Platform Owner

Perspektif *Platform Owner* berisi entitas yang mempunyai visi atas terealisasinya *platform* di pasar dan bertanggung jawab atas

keberadaan *platform* tersebut. Biasanya entitas ini berisi organisasi *non-profit*, *foundation* atau bahkan organisasi yang terstruktur [15].

Tabel 2.3 Contoh Platform Owner

<i>Platform Owner</i>	
Contoh	Airbnb, Apple, Google, Tripadvisor, Wordpress

2.2.3.2 Platform Stakeholder

Pada perspektif *Platform Stakeholders* berisi entitas yang mempunyai kepentingan tertentu dalam kesuksesan maupun kegagalan *platform*. Entitas ini juga yang mengatur hasil dari *platform* dan hubungan *platform* dengan eksternal. Biasanya perspektif ini diisi oleh entitas yang terkena secara langsung imbas dari *platform* baik secara positif maupun negatif [15].

Tabel 2.4 Contoh Platform Stakeholder

<i>Platform Stakeholder</i>	
Contoh	Pemerintah, <i>holding group</i> , <i>pre-existing incumbent</i>

2.2.3.3 Peers Consumers

Pada perspektif *Peers Consumers* (PC) berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan nilai yang didapat dari adanya *platform*. Biasanya perspektif ini diisi oleh pengguna *platform* tersebut [15].

Tabel 2.5 Contoh Peers Consumers (PC)

<i>Peers Consumers</i>	
Contoh	Wisatawan Airbnb, Blogger yang menggunakan Wordpress, Pelanggan Salesforce

2.2.3.4 Peers Producers

Pada perspektif *Peers Producers* (PP) berisi entitas yang menyediakan nilai dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Biasanya PP akan mencari kesempatan untuk meningkatkan profesionalitas untuk kemampuan yang lebih baik diantara yang lain [15].

Tabel 2.6 Contoh Peers Producers (PP)

<i>Peers Producers</i>	
Contoh	Airbnb <i>hosts</i> , AngelList <i>Startups</i>

2.2.3.5 The Partners

Pada perspektif *The Partners* (PA) berisi entitas yang kebanyakan membuat nilai tambahan yang profesional dan berkolaborasi dengan *platform owners* pada tingkat relasi yang kuat [15].

Tabel 2.7 Contoh The Partners (PA)

<i>The Partners</i>	
Contoh	Wordpress <i>theme developers</i> , Apple atau Android <i>developers</i> .

2.2.3.6 Transactions

Pada perspektif *Transactions* berisi tindakan atau aktivitas selama terdapat nilai yang dibuat, disediakan, ditransfer atau ditukar oleh dua atau lebih entitas. Aktivitas ini dilakukan antara *Peers* dan/atau *Partners* dengan melalui *platform* [15].

Tabel 2.8 Contoh Transaction

<i>Transaction</i>	
Contoh	<i>Booking</i> sebuah kamar pada Airbnb, Membeli aplikasi di Apple Store, Memberi <i>feedback</i> pada pengemudi di Uber

2.2.3.7 Channels and Context

Pada perspektif *Channel and Context* merupakan tempat dimana pertukaran dilakukan dan merupakan kunci dimana nilai akan terbentuk. Biasanya *platform* akan secara aktif membuat dan meningkatkan *channel and context* setiap saat [15].

Tabel 2.9 Contoh Channel and Context

<i>Channel and Context</i>	
Contoh	Halaman depan Apple Store, Aplikasi <i>mobile</i> Airbnb

2.2.3.8 Enabling Services

Pada perspektif *Enabling Services* berisi layanan yang berguna untuk membantu *partner* (PA) atau sisi *supply* dalam menciptakan nilai dari kemampuan profesional, mendapatkan pasar baru, menciptakan kesempatan baru dan meningkatkan keprofesionalitasannya [15].

Tabel 2.10 Contoh Enabling Services

<i>Enabling Services</i>	
Contoh	Uber menyediakan layanan finansial kepada <i>partner</i> (PA) untuk membeli mobil baru

2.2.3.9 Empowering Services

Pada perspektif *Empowering Services* berisi layanan yang berguna untuk membantu *producers* (PP) untuk memulai *transaction*, mengasah kemampuan dan menjadi lebih baik untuk memulai fase evolusi [15]

Tabel 2.11 Contoh Empowering Services

<i>Empowering Services</i>	
Contoh	Ketika <i>guest</i> pertama kali <i>login</i> pada <i>platform</i> , Airbnb menyediakan fitur dimana <i>guest</i> dapat menjadi <i>hosts</i> dengan kemungkinan mendapatkan foto rumah yang dilakukan oleh profesional fotografer untuk meningkatkan kemungkinan bagi mereka untuk memulai <i>transaction</i> .

2.2.3.10 Other Services

Pada perspektif *Other Services* berisi pelengkap yang disediakan *platform* dalam membantu pertukaran nilai antar entitas [15].

Tabel 2.12 Contoh Other Services

<i>Other Services</i>	
Contoh	Sistem operasi Android menyediakan pelengkap seperti aplikasi <i>email</i> , adanya tempat penyimpanan dan lain-lain.

2.2.3.11 Core Value Propositions

Pada perspektif *Core Value Proposition* berisi mengenai nilai utama yang ingin ditujukan kepada target yang utama. Target utama dari perspektif ini kebanyakan adalah *Peers Consumers* (PC) akan tetapi memungkinkan juga target utama dari sebuah *platform* adalah *Peers Producers* (PP) [15].

Tabel 2.13 Contoh Core Value Proposition

<i>Core Value Proposition</i>			
Contoh	Platform	Core Value Proposition	Target
	Airbnb	Pengalaman wisata lokal yang luar biasa	Peer Consumer
	Honeybook	Menemukan penyedia EO yang terbaik	Peer Consumer
	Wordpress	Membantu Blogger menciptakan perspektif yang baik	Peer Producer
	Apple, Android	Membuat <i>smartphone</i> terbaik melalui aplikasi	Peer Consumer

2.2.3.12 Ancillary Value Propositions

Pada perspektif *Ancillary Value Propositions* berisi mengenai nilai tambah yang ingin ditambahkan pada *platform*. Perbedaannya dengan *Core Value Proposition* adalah *Core Value* ditujukan ke sisi *demand*, dan *Ancillary Value* ditujukan ke sisi *supply* [15].

Tabel 2.14 Ancillary Value Propositions

<i>Ancillary Value Propositions</i>	
Contoh	<i>Ancillary Value</i> dari ekosistem <i>Wordpress</i> menargetkan kepada <i>Partner</i> (PA), yaitu kepada <i>plugin</i> atau <i>template</i> desainer dengan menyediakan channel untuk mendistribusikan hasil pengembangan mereka.

2.2.3.13 Infrastructure and Core Components

Pada perspektif *Infrastructure and Core Components* berisi aset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owners*. Aset ini yang memastikan bahwa *platform* bekerja dan dapat digunakan oleh *ecosystem*. Aset ini dapat berupa *tangible* dan *intangible* [15].

Tabel 2.15 Contoh Infrastructure and Core Components

<i>Infrastructure and Core Components</i>	
Contoh	<i>Airbnb core components</i> adalah aplikasi web dan <i>mobile</i>

2.2.4 Alexa Web Services

Alexa Web Services merupakan produk dari Alexa Internet Inc. Sebuah anak perusahaan dari Amazon.com yang berbasis di California yang menyediakan data terkait dengan *traffic* dari

satu atau lebih website. Dengan menggunakan Alexa ini pengguna dapat mengetahui seberapa besar atau tinggi *traffic* web sehingga dapat mengurutkannya berdasarkan tinggi rendahnya *traffic* tersebut. Selain untuk melihat *traffic*, Alexa juga dapat mengetahui kompetitor dari sebuah web, membandingkan web dan menganalisis apa saja yang kurang dalam sebuah web untuk dapat meningkatkan *traffic* web tersebut. Sehingga Alexa akan dijadikan sebagai *tools* dalam melakukan penelitian ini.

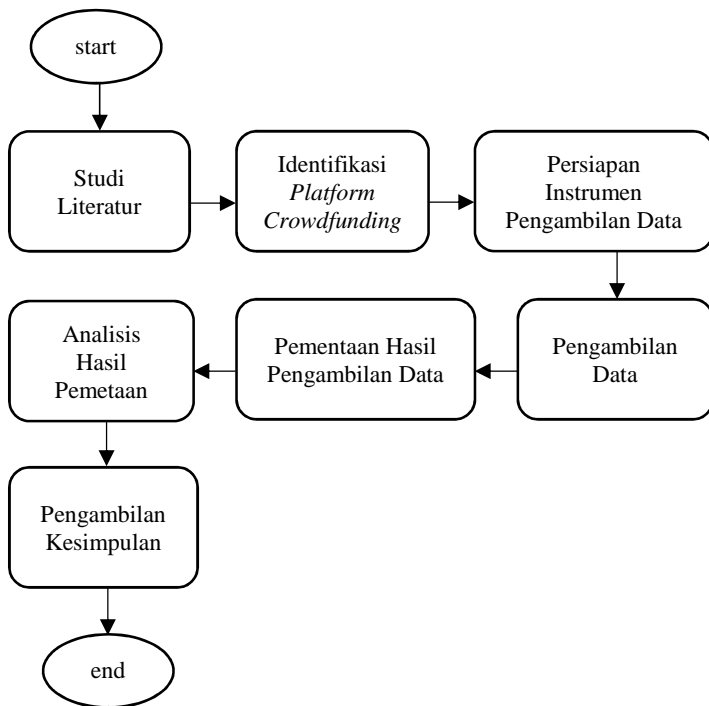
Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB III METODOLOGI

Bab ini menjelaskan metode penelitian yang akan digunakan pada pengerjaan tugas akhir. Metode penelitian akan dijelaskan pada *flowchart* dibawah ini:

3.1 Diagram Metodologi

Berikut ini merupakan diagram metodologi yang ada pada Bagan 3.1 untuk digunakan pada pengerjaan tugas akhir.



Bagan 3.1 Diagram Metodologi

3.2 Uraian Metodologi

3.2.1 Studi Literatur

Pada tahap studi literatur ini, penulis mengumpulkan data dan informasi yang nantinya akan berguna sebagai solusi untuk permasalahan. Tahapan ini juga bertujuan agar penulis mengerti tentang dasar-dasar teori terkait penelitian. Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan cara mencari referensi berupa buku dan penelitian-penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya.

3.2.2 Identifikasi Platform Crowdfunding

Tahap identifikasi adalah tahap dimana penulis mulai mengidentifikasi *platform crowdfunding* yang ingin dibandingkan. Hal ini dilakukan dengan cara melihat *web review* dan *web rank* dari setiap *platform crowdfunding* yang telah ditentukan. Dengan adanya tahapan ini penulis mendapatkan bahan untuk melakukan analisis dan perbandingan sehingga dapat menjawab permasalahan.

3.2.3 Persiapan Instrumen Pengambilan Data

Pada tahap ini penulis mempersiapkan apa yang diperlukan untuk pengambilan data. Instrumen dapat berupa data yang dibutuhkan, kuesioner dan kontak dari narasumber. *Output* dari tahap ini adalah perangkat-perangkat yang digunakan untuk pengambilan data sudah siap

3.2.4 Pengambilan data

Pada tahapan ini, penulis akan mengambil data yang belum ada pada tahapan identifikasi. Data yang diambil mengacu pada *framework platform design toolkit* yang akan dilakukan dengan berbagai cara yaitu: *email* dan observasi. Jika dirasa data sudah tercukupi, langkah selanjutnya adalah memetakan ke dalam *platform design toolkit*.

3.2.5 Pemetaan Hasil Pengambilan Data dengan Platform Design Toolkit

Dalam tahapan ini, penulis akan memetakan hasil pengambilan data dari tahap sebelumnya dari masing-masing *platform crowdfunding* kedalam *platform design toolkit*. Setelah pemetaan pada setiap *platform crowdfunding* telah dilakukan, *platform design toolkit* tersebut akan digunakan untuk melakukan analisa dan perbandingan untuk menyelesaikan masalah yang sudah ditentukan sebelumnya.

3.2.6 Analisis Hasil Pemetaan dan Perbandingan Model

Setelah didapatkan data-data yang dibutuhkan dan *platform design toolkit* dari masing-masing *platform crowdfunding* maka dilakukan analisis. Analisis tersebut dilakukan dengan cara membandingkan data-data yang sudah didapatkan beserta model bisnisnya dengan peringkat website *platform crowdfunding* dari beberapa KPI yang telah ditetapkan. Dengan dilakukannya analisis ini maka akan mendapatkan sebuah kesimpulan dan solusi yang dapat menyelesaikan permasalahan yang sudah ditetapkan di awal.

3.2.7 Pengambilan kesimpulan

Pada tahap ini penulis akan membuat kesimpulan dari tahapan-tahapan yang sudah dilakukan sebelumnya. Kesimpulan tersebut yang merupakan menjadi hasil dari penelitian ini. Dalam kesimpulan ini akan didapatkan teori tentang mengapa sebuah *platform crowdfunding* dapat lebih unggul daripada *platform crowdfunding* lainnya dengan perspektif *platform design toolkit*.

3.2.8 Penyusunan buku tugas akhir

Setelah semua proses dalam penelitian sudah dilakukan, akan dimulai penyusunan laporan tugas akhir. Hasil dari tahapan ini adalah dokumentasi pengerjaan tiap tahap dari penelitian ini yang dibuat dalam sebuah buku.

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB IV

PERANCANGAN

Bagian perancangan menjelaskan mengenai perancangan *platform design toolkit* dari masing-masing *Platform Crowdfunding*. Berikut perancangan dalam pengerjaan penelitian ini.

4.1 Identifikasi Platform Crowdfunding

Metode pemilihan merupakan cara yang digunakan oleh peneliti untuk mencari berbagai *platform crowdfunding* dengan model *lending-based (crowdlending)*. Seluruh *platform crowdfunding* tersebut akan didaftar lalu dieliminasi menjadi 7 *platform crowdfunding*. Dalam metode ini terdapat dua macam cara untuk mendapatkan 7 *platform crowdfunding lending-based*. Cara tersebut adalah menghitung jumlah *hit* pada Google Search dan melihat peringkat *platform* di Alexa.com.

Sebelum mendapatkan 7 *platform crowdfunding lending-based*, peneliti mendaftar terlebih dahulu *platform* apa aja yang beroperasi di Indonesia. Dan pada Tabel 4.1 merupakan daftar *platform crowdfunding lending-based* tersebut.

Tabel 4.1 Daftar Platform Crowdfunding lending-based

No	Nama Platform
1.	Modalku.com
2.	Mekar.id
3.	Kredina.com
4.	InvesTree.com
5.	Amartha.com
6.	GandengTangan.com

No	Nama Platform
7.	KoinWorks.com
8.	Wujudkan.com
9.	DanaDidik.com
10.	IndVes.com

4.1.1 Hit on Google Search

Setelah mendapatkan daftar *platform* tersebut, langkah selanjutnya adalah memeriksa apakah *platform* tersebut masih aktif atau tidak. Dalam kasus ini semua *platform* yang didaftar masih aktif sehingga dapat dilakukan metode selanjutnya yaitu menghitung jumlah *hit* di Google Search.

Cara perhitungan *hit* pada Google Search adalah dengan melihat jumlah hasil pencarian yang muncul di Google Search. Pencarian ini dilakukan dengan menggunakan masing-masing *keyword platform*. Dan pada Tabel 4.2 berikut merupakan hasil pencarian masing-masing *platform* pada Google Search.

Tabel 4.2 Hit pada Google Search

No	Nama Platform	Jumlah Hit Google Search
1.	Amartha.com	2,540,000
2.	Kredina.com	1,140,000
3.	DanaDidik.com	126,000
4.	Modalku.com	114,000
5.	GandengTangan.com	107,000
6.	InvesTree.id	86,400
7.	KoinWorks.com	31,000

No	Nama Platform	Jumlah Hit Google Search
8.	Wujudkan.com	9,970
9.	Mekar.id	3,090
10.	IndVes.com	2,470

Dari jumlah *hit* pada Google Search di atas maka 7 peringkat *platform* teratas adalah Amartha.com, Kredina.com, DanaDidik.com, Modalku.com GandengTangan.com, Investree.id dan KoinWorks.com. Sehingga 3 *platform* yang dieliminasi adalah Wujudkan.com, Mekar.id dan IndVes.com.

4.1.2 Peringkat Alexa

Langkah kedua adalah melihat masing-masing peringkat *platform* pada Alexa.com. Angka ranking mewakili peringkat website platform tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke website tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu platform, maka semakin baik popularitas dari platform tersebut. Dan pada Tabel 4.3 berikut masing-masing peringkat *platform* di Alexa.com.

Tabel 4.3 Peringkat Platform di Alexa.com

No	Nama Platform	Peringkat Alexa
1.	KoinWorks.com	5,215
2.	InvesTree.id	13,589
3.	Amartha.com	15,683
4.	GandengTangan.com	25,781
5.	DanaDidik.com	36,843

No	Nama Platform	Peringkat Alexa
6.	Modalku.com	42,565
7.	Kredina.com	74,858
8.	Wujudkan.com	214,301
9.	IndVes.com	281,346
10.	Mekar.id	282,206

Dari peringkat *platform* pada Alexa di atas maka 7 peringkat *platform* teratas adalah KoinWorks.com, Investree.id, Amarnya.com, GandengTangan.com DanaDidik.com, Modalk.com dan Kredina.com. Sehingga 3 *platform* yang dieliminasi adalah Wujudkan.com, Mekar.id dan IndVes.com. Dari eliminasi di atas dapat disimpulkan bahwa 7 *platform* yang akan digunakan adalah seperti Tabel 4.4 berikut ini.

Tabel 4.4 Daftar Platform Yang Digunakan

No	Nama <i>Platform Crowdfunding</i>	Jumlah Hit Google Search	Peringkat Alexa
1.	GandengTangan.org	107,000	25,781
2.	DanaDidik.com	126,000	36,843
3.	Amartha.com	2,540,000	15,683
4.	KoinWorks.com	31,000	5,215
5.	Kredina.com	1,140,000	74,858
6.	InvesTree.id	86,400	13,589
7.	Modalku.com	114,000	42,565

4.2 GandengTangan.org

GandengTangan.org merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang berdiri sejak Maret 2015. Dengan GandengTangan.org masyarakat dapat berkontribusi memberi pinjaman secara gotong-royong mulai dari sekecil Rp 50,000 kepada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).



Gambar 4.1 Halaman Utama GandengTangan

(www.gandengtangan.org)

Ide GandengTangan.org muncul berawal dari fakta bahwa lebih dari 50% penduduk di Indonesia memiliki penghasilan di bawah indikator global untuk kemiskinan. Selain itu kemiskinan juga tidak dapat dihentikan hanya dengan sumbangan. Sehingga dengan bantuan teknologi informasi GandengTangan hadir mencoba menjawab permasalahan yang ada [16].

GandengTangan.org memfasilitasi pinjaman secara gotong royong karena GandengTangan.org percaya UMKM dapat bertumbuh cepat apabila diberikan kesempatan untuk tumbuh. Pinjaman yang diberikan akan memberikan manfaat sosial yang lebih besar berkali lipat, apabila imbal hasilnya diputar kembali

untuk mengembangkan usaha mikro & kecil yang sedang tumbuh.

Pada proses bisnisnya GandengTangan.org memberikan bunga mulai 0% kepada peminjam, akan tetapi akan dikenakan biaya administrasi sebesar 5% setiap kali pencairan dana yang terkumpul. Masa kampanye pengumpulan dana adalah mulai dari 1 hari sampai dengan 120 hari. Saat pembayaran terdapat batas maksimal angsuran yaitu selama 24 bulan dengan termin 1 sampai 6 bulan.

Setiap kampanye dari *borrower* akan dipromosikan kepada setiap member GandengTangan.org melalui *email*. Hal ini bertujuan untuk membantu dalam penggalangan dana tersebut. Selain itu, pada kampanye juga akan ada fitur donasi. Sehingga *lender* juga dapat memberi donasi atau dengan kata lain tidak akan ada pengembalian kembali.

4.2.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dalam kasus GandengTangan, *Owner* dari GandengTangan adalah seperti Tabel 4.5 berikut ini [17].

Tabel 4.5 *Platform Owners* GandengTangan

No	<i>Platform Owners</i>
1.	Yayasan Gandeng Tangan Indonesia
2.	PT. Kreasi Anak Indonesia

4.2.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Dalam *platform*

GandengTangan ini salah satu *platform stakeholders*nya adalah lembaga keuangan negara tempat *platform* tersebut beroperasi. Dalam kasus platform ini adalah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) [17].

Selain OJK, *platform stakeholders* lainnya adalah Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (menkumham) [18] [19]. Karena sesuai dengan *platform owners*nya, GandengTangan merupakan sebuah yayasan dan Persero Terbatas (PT). Sehingga terdapat regulasi tersendiri mengenai bagaimana berdirinya sebuah yayasan dan PT di Indonesia. Dan pada Tabel 4.6 berikut merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini [20] [21].

Tabel 4.6 Platform Stakeholders GandengTangan

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas dan yayasan di Indonesia
3.	Mariko Asmara Yoshihara	<i>Investor</i>	Memberikan investasi dalam bentuk dana kepada <i>platform owners</i> .

4.2.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.2.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Pada *platform* GandengTangan, *peer producernya* hanya merupakan peminjam dana dalam bentuk UMKM seperti Tabel 4.7 berikut ini [16].

Tabel 4.7 Peers Producers GandengTangan

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Bisnis (UMKM)

4.2.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya *platform*. Dalam *platform* GandengTangan, *peers consumersnya* hanya merupakan pendana yang bersifat personal seperti Tabel 4.8 berikut ini [16].

Tabel 4.8 Peers Consumers GandengTangan

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.2.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 4.9 berikut merupakan *partners* dari *platform* ini [20] [21] [24] [25].

Tabel 4.9 *Partner Gandeng Tangan*

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	GT-Trust	<i>Verification Partner</i>	Memvalidasi pemilik usaha UMKM yang mengajukan kredit.
2.	<i>Host event</i>	<i>Sosial Program Partner</i>	Mengadakan acara untuk penggalangan dana pinjaman. Satu proyek biasanya dihandle oleh satu <i>event host</i> .
3.	The NextDev	<i>Incubator dan Accelerator Partner</i>	Menjadi mentor dalam menyelesaikan permasalahan proses bisnis <i>Startup</i> .
4.	UnLtd Indonesia		
5.	Medco Foundation		
6.	PBMT Ventura		
7.	Veritrans	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .
8.	Mandiri <i>Clickpay</i>		
9.	CIMB <i>Click</i>		
10.	Bank BRI		
11.	Bank BCA		

4.2.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.10 berikut merupakan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 4.10 Transaction GandengTangan

<i>No</i>	<i>Transaction</i>	<i>Initiator</i>	<i>Enabler</i>	<i>Receiver</i>	<i>Currency / value unit</i>
1.	Verifikasi UMKM	<i>P</i>	-	<i>VP</i>	Dana
2.	<i>Top-up E-wallet</i>	<i>C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
3.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
4.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
5.	Memberi donasi	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
6.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
7.	Pencairan dana	<i>P,C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
8.	Pendampingan rutin	<i>VP</i>	-	<i>P</i>	Pengetahuan
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, VP =Verification Partners, PP =Payment Partners					

4.2.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.11 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.11 Channels and Context GandengTangan

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	Verifikasi UMKM	<i>Live</i>	Sekali saat pertama kali UMKM mendaftar
2.	<i>Top-up E-wallet</i>	<i>Website</i>	Insidentil
3.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Memberi donasi	<i>Website</i>	Insidentil
6.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
7.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil
8.	Pendampingan rutin	<i>Live</i>	Satu kali /minggu

4.2.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.2.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.12 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini [26]:

Tabel 4.12 Enabling Services GandengTangan

No	Enabling Services	Target Partner	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Expandable Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i> bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.
		<i>Incubator dan Accelerator Partner</i>	
		<i>Payment Partner</i>	
2.	Pembekalan dan pelatihan bagi <i>partner</i> yang terjun ke lapangan	<i>Verification Partner</i>	Meningkatkan <i>skill</i> dan pengetahuan <i>partner</i> dalam mengelola <i>platform</i> .

4.2.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.13 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.13 Empowering Services GandengTangan

No	Empowering Services	Fungsi
1.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
2.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>producers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>producers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
3.	Pembekalan dan pendampingan	Sebagai layanan untuk melatih peminjam dana atau dalam kasus ini adalah UMKM. Pembekalan ini bertujuan agar peminjam dapat mengetahui cara mengoperasikan <i>platform</i> hingga mengembalikan dana kepada pendana.
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.

4.2.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.14 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini:

Tabel 4.14 Other Services GandengTangan

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
2.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>consumers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>consumers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
3.	<i>Credit Scoring</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> sehingga semua UMKM yang ditampilkan di <i>platform</i> sudah memenuhi syarat dalam pemberian pinjaman.
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.

4.2.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.2.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.15 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.15 Core Value Propositions GandengTangan

No	Core Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Investasi sosial dengan memberi kesempatan UMKM untuk berkembang dan imbal hasil hingga 12%	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.2.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada partner atau sisi *supply*. Pada Tabel 4.16 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.16 Ancillary Value Propositions GandengTangan

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman hanya kepada UMKM yang berdampak sosial dengan bunga hingga 0%	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan

No	<i>Ancillary Value Propositions</i>	Target	Fungsi
	menggunakan <i>payment partner</i>		<i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari <i>partner</i> akan bertambah.

4.2.9 Infrastructure and Core Components

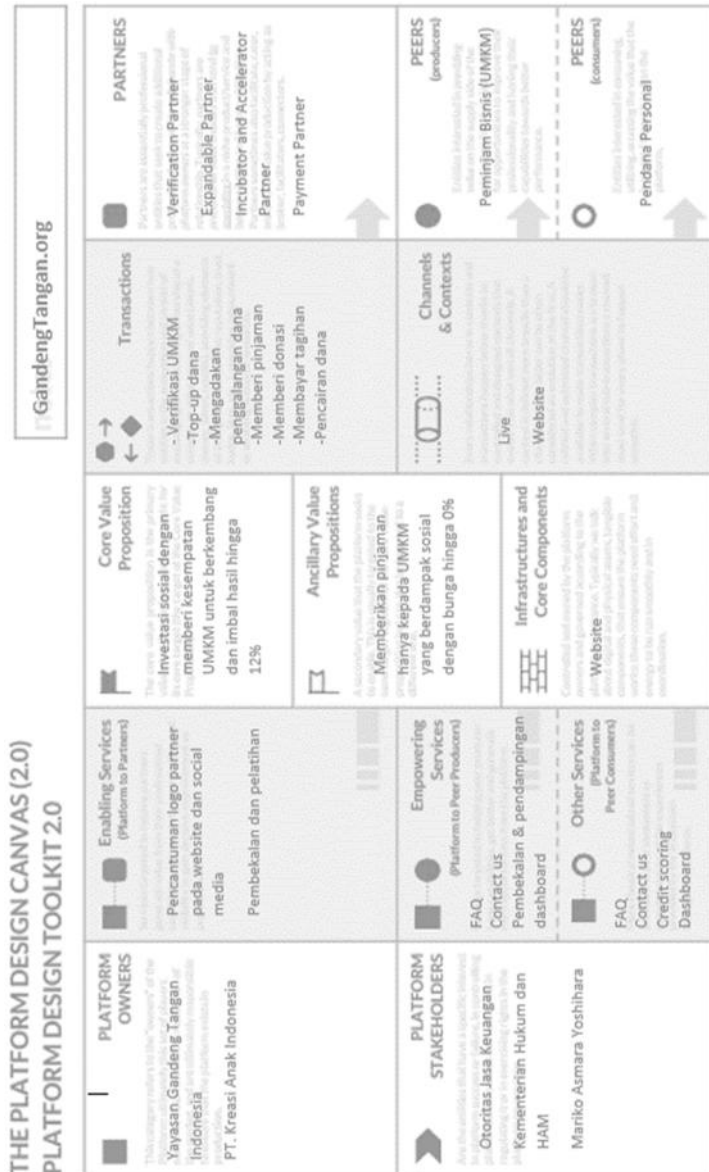
Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*, dan pada Tabel 4.17 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.17 Infrastructure and Core Components GandengTangan

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>

4.2.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.2 berikut ini.



Gambar 4.2 Platform Design Canvas GandengTangan

4.2.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.2.11.1 Ranking Alexa

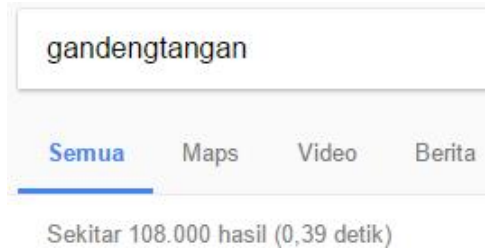
Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.



Gambar 4.3 Ranking Alexa GandengTangan
 (www.alexa.com/siteinfo/gandengtangan.org)

4.2.11.2 Jumlah Pencarian Google

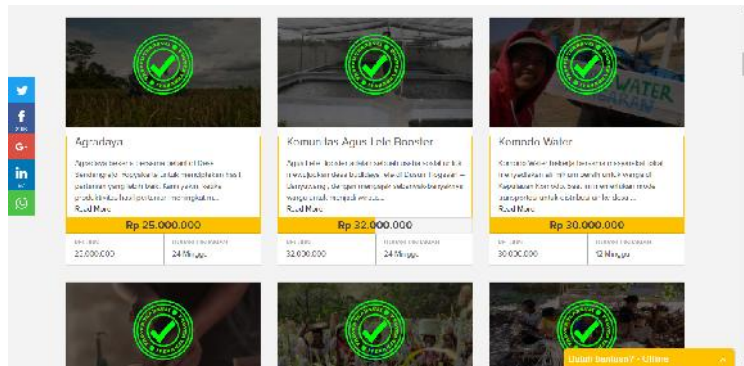
Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.4 Jumlah Pencarian Google GandengTangan
(www.google.co.id/search?q=gandengtangan)

4.2.11.3 Total Dana Tersalurkan

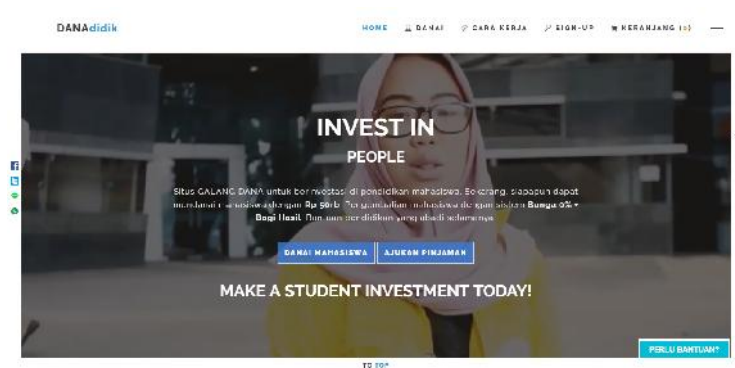
Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.



Gambar 4.5 Total Dana Tersalurkan GandengTangan
(www.gandengtangan.org/browse)

4.3 DanaDidik.com

DanaDidik merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang sedikit berbeda dengan kebanyakan *crowdfunding* lainnya. DanaDidik hanya menyediakan pinjaman kepada para pelajar atau mahasiswa Indonesia yang berumur antara 15-29 tahun dengan minimal pinjaman hanya sebesar Rp 50,000. Berbeda dengan beasiswa, dana pinjaman harus dikembalikan [27].



Gambar 4.6 Halaman Utama DanaDidik

(www.danadidik.com)

DanaDidik merupakan *platform* yang memberikan pinjaman lunak (*soft-loan*) dengan sistem pengembalian (*repayment*) yang tidak memberatkan peminjam. Sistem pengembalian pinjaman pendidikan menggunakan sistem bagi-hasil.

Untuk menjadi sponsor di DanaDidik, pemberi pinjaman hanya dengan memilih siswa pilihannya lalu *check out*. Dana bantuan pendidikan akan langsung disalurkan ke siswa setelah penggalangan dana terpenuhi.

DanaDidik terbentuk karena mengetahui fakta bahwa Pendidikan itu tidak ternilai. Sehingga investasi Pendidikan

dapat merubah masa depan seseorang. Di beberapa kasus, pendapatan siswa dapat naik 3x dibandingkan orang tuanya karena meraih pendidikan yang lebih tinggi [27].

Sistem bagi-hasil DanaDidik adalah skema dimana peminjam akan membagikan hasil dari pekerjaannya kepada pendana. Pengembalian dana ditambahkan dengan bunga selama 30 bulan setelah kelulusan seperti Tabel 4.18 berikut ini.

Tabel 4.18 Tabel Bunga Bagi-Hasil

Jumlah pinjaman	Bagi hasil
Rp 2,000,000	10%
Rp 5,000,000	15%
Rp 8,000,000	25%
Rp 10,000,000	30%

Dalam skema penggalangan dana, DanaDidik menerapkan biaya administrasi sebesar 5% untuk setiap pencairan dana. Dan pada DanaDidik juga terdapat fitur donasi sehingga dana yang diberikan merupakan donasi untuk *borrower*.

4.3.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dalam kasus DanaDidik, *Owner* dari DanaDidik adalah pada Tabel 4.19 berikut ini [28].

Tabel 4.19 Platform Owners DanaDidik

No	Platform Owners
1.	PT Pasar Dana Teknologi

No	<i>Platform Owners</i>
2.	Koperasi Simpan Pinjam Dana Patungan Indonesia

4.3.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Dalam *platform* DanaDidik ini salah satu *platform stakeholders*nya adalah lembaga keuangan negara tempat *platform* tersebut beroperasi. Dalam kasus *platform* ini adalah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) [29].

Selain itu, *platform stakeholders* lainnya adalah Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah. Karena semua persero terbatas dan koperasi yang berdiri di Indonesia harus disahkan terlebih dahulu oleh kementerian tersebut [30] [31] [32].

Tabel 4.20 *Platform Stakeholders* DanaDidik

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas di Indonesia
3.	Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian koperasi di Indonesia

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
3.	Plug and Play	<i>Investor</i>	Memberikan investasi dalam bentuk dana kepada <i>platform owners</i> .

4.3.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.3.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Di dalam *platform crowdfunding*, *peers producers*nya adalah peminjam dana atau *borrowers*. Sehingga dalam kasus DanaDidik *peers producers*nya adalah mahasiswa di Indonesia.

Tabel 4.21 Peers Producers DanaDidik

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Personal (Mahasiswa)

Akan tetapi terdapat syarat untuk menjadi peminjam dana di DanaDidik, yaitu seperti Gambar 4.7 berikut ini [27].

3. SYARAT MAHASISWA MENDAFTAR?
Mahasiswa harus dari (1) Program D1, D2, D3 atau S1, (2) Mahasiswa tingkat akhir, Maksimal 18 bulan sebelum kelulusan, dan (3) Pembiayaan Rp 2jt – Rp 10jt. Mahasiswa melalui background check dari DANADidik – mulai dari penggunaan dana, referensi keluarga, universitas, dan lain-lain

Gambar 4.7 Syarat Peminjam DanaDidik

4.3.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya platform. Dalam kasus *crowdfunding lending-based*, *consumers* adalah pemberi pinjaman atau *lenders* dan pemberi donasi atau *sponsor*.

Dalam platform DanaDidik, semua orang dapat menjadi *lenders* asal memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) Indonesia [27].

Tabel 4.22 Peers Consumers DanaDidik

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.3.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada platform untuk memberikan *value* lebih. Dan pada Tabel 4.23 berikut merupakan partners dari platform ini:

Tabel 4.23 Partner DanaDidik

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	Mandiri Capital Finspire Frontrunners	<i>Incubator dan Accelerator Partner</i>	Menjadi mentor dalam menyelesaikan permasalahan proses bisnis <i>Starup</i> .
2.	Finlab UOB		
3.	Telkom Indonesia Indigo Incubator		
4.	Jolkona		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
5.	Alpha Startups Pre-Accelerator Bootcamp		
6.	Indonesia Youngster Inc.	<i>Media Partner</i>	Memperluas jangkauan pasar DanaDidik dengan memberitakan mengenai <i>platform</i> tersebut.
7.	KabarKampus.com		
8.	Selipan.com		
9.	Crowdsourcing.org		
10.	Deal Street Asia		
11.	EdTech Indonesia		
12.	Crowdfund Insider		
13.	E27		
14.	Yahoo! News		
15.	TechInAsia		
16.	Veritrans	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .
17.	HEAP	<i>Analytic Partner</i>	Menyediakan <i>analytical tools</i> untuk menganalisis kebiasaan pengguna <i>platform</i> berdasarkan

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
			aktivitasnya di <i>website</i> .

4.3.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Dan pada Tabel 4.24 berikut merupakan *transactions* dari *platform* DanaDidik.

Tabel 4.24 Transaction DanaDidik

No	<i>Transaction</i>	<i>Initiator</i>	<i>Enabler</i>	<i>Receiver</i>	<i>Currency / value unit</i>
1.	Verifikasi peminjam	<i>C</i>	-	<i>VP</i>	Data
2.	<i>Top-up</i> dana titipan	<i>C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
3.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
4.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
5.	Memberi donasi	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
6.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
7.	Pencairan dana	<i>P, C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, VP =Verification Partners, PP =Payment Partners					

4.3.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.25 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.25 Channel and Context DanaDidik

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	Verifikasi mahasiswa	<i>Live</i>	Sekali saat pertama kali UMKM mendaftar
2.	<i>Top-up</i> dana titipan	<i>Website</i>	Insidentil
3.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Memberi donasi	<i>Website</i>	Insidentil
6.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
7.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil

4.3.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.3.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.26 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini.

Tabel 4.26 Enabling Services DanaDidik

No	Enabling Services	Target Partner	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Incubator</i> dan <i>Accelerator Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i> bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.
		<i>Payment Partner</i>	
		<i>Media Partner</i>	
		<i>Analytic Partner</i>	

4.3.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.27 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.27 Empowering Services DanaDidik

No	Empowering Services	Fungsi
1.	Kalkulator <i>borrowers</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
		kepada pendana. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan kebutuhan peminjam.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.
3.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>producers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>producers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan platform.
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.

4.3.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan tambahan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.28 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini:

Tabel 4.28 Other Services DanaDidik

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>lenders</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang akan dikembalikan oleh peminjam. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan keinginan pendana.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
3.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>consumers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>consumers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
5.	<i>Endowment fund</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> apabila ingin memberikan beasiswa penuh kepada mahasiswa. Dengan

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		memilih layanan ini, tidak ada dana yang kembali kepada pendana.
6.	Diversifikasi Pinjaman	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam penyebaran dana pinjaman sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian.

4.3.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.3.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.29 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.29 Core Value Propositions DanaDidik

No	<i>Core Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Investasi sosial dengan memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk berkembang dan sistem bagi-hasil hingga 30%	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.3.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada *partner* atau sisi *supply*. Pada Tabel 4.30 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.30 Ancillary Value Propositions DanaDidik

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman hanya kepada mahasiswa dengan bunga 0%	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari <i>partner</i> akan bertambah.
3.	Peningkatan jumlah <i>traffic</i> pada <i>media partner</i> yang telah memberikan mengenai <i>platform</i> .	<i>Media Partner</i>	Sebagai bentuk <i>reward</i> kepada <i>partner</i> sehingga terjadi timbal balik dalam bentuk <i>traffic</i> ke <i>partner</i> .

4.3.9 Infrastructure and Core Components

Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*, dan pada Tabel 4.31 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.31 Infrastructure and Core Components DanaDidik

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>

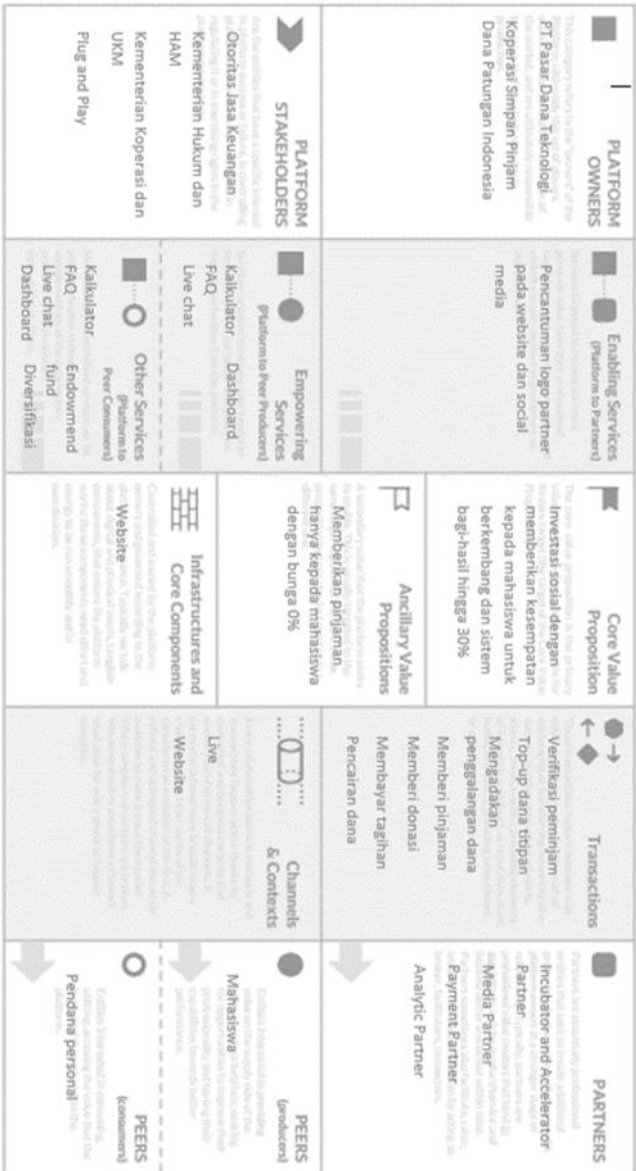
4.3.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.8 berikut ini.

THE PLATFORM DESIGN CANVAS (2.0)

PLATFORM DESIGN TOOLKIT 2.0

Danadidik.com



Gambar 4.8 Platform Design Canvas DanaDidik

4.3.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.3.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.

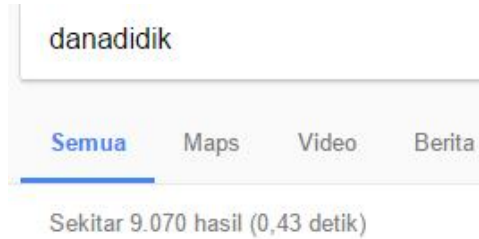


Gambar 4.9 Ranking Alexa DanaDidik

(www.alexa.com/siteinfo/danadidik.com)

4.3.11.2 Jumlah Pencarian Google

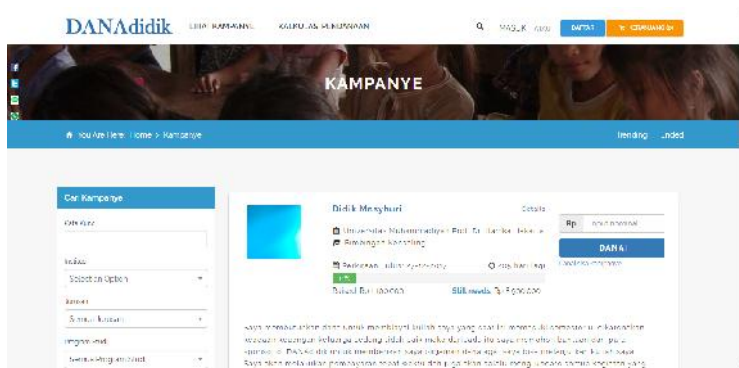
Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.10 Jumlah Pencarian Google DanaDidik
(www.google.co.id/search?q=danadidik)

4.3.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.



Gambar 4.11 Total Dana Tersalurkan DanaDidik
(www.danadidik.com/showcase)

4.4 Amartha.com

Amartha merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang hanya memberikan pinjaman kepada perempuan. Hal unik lain yang membedakan adalah *borrower* perempuan tersebut diharuskan menjadi satu kelompok dengan jumlah 15-25 orang sehingga mirip dengan *group lending*.



Gambar 4.12 Halaman Utama Amartha

(www.amartha.com)

Group Lending adalah sebuah model pembiayaan yang diadopsi dari Grameen Bank di Bangladesh yang didirikan oleh Profesor Muhamman Yunus, pemenang Nobel Perdamaian tahun 2006. Dalam sistem *Group Lending*, calon peminjam perorangan diwajibkan untuk membentuk satu kelompok kecil yang terdiri dari lima orang dan bergabung dalam satu majelis atau kelompok yang lebih besar, biasanya terdiri dari 15 hingga 20 orang [33].

Dengan konsep ini setiap anggota bertanggung jawab untuk menanggung risiko jika salah satu dari anggota kelompoknya gagal dalam pembayaran. Dengan demikian, masing-masing individu akan saling mengawasi dan menyeleksi kualitas anggota dalam kelompoknya.

Untuk menjadi *borrower*, Amarta tidak membuka pendaftaran secara *online*. Sehingga calon *borrower* harus menghubungi terlebih dahulu di nomor Amarta. Sedangkan untuk *lender*, semua orang dapat mendaftarkan diri menjadi *lender* di website Amarta. Untuk tahap awal, *lender* diwajibkan deposit minimal Rp 3,000,000 lalu dapat memberi pinjaman mulai dari Rp 1,500,000.

Dalam skema penggalangan dana, Amarta memberikan biaya administrasi sebesar 1% setiap pembayaran pinjaman. Dan bunga sebesar 15 sampai 20% per tahun. Apabila penggalangan dana sukses, *borrower* akan diberikan tenor selama 3 sampai dengan 24 bulan. Dan berikut merupakan kategori apa saja yang diperbolehkan di Amarta pada Tabel 4.32.

Tabel 4.32 Kategori Amarta

No	Kategori	No	Kategori
1.	Perdagangan	6.	Pendidikan
2.	Industri Rumah Tangga	7.	Perumahan
3.	Pertanian	8.	Air dan Sanitasi
4.	Peternakan	9.	Kesehatan
5.	Jasa		

4.4.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dan pada Tabel 4.33 berikut merupakan *platform owners* dari *platform* ini [34].

Tabel 4.33 Platform Owners Amartha

No	<i>Platform Owners</i>
1.	PT Amartha Mikro Fintek

4.4.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Berikut pada Tabel 4.34 merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini [33] [35].

Tabel 4.34 Platform Stakeholders Amartha

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas dan yayasan di Indonesia
3.	Mandiri Capital Indonesia	<i>Investor</i>	Memberikan investasi dalam bentuk dana kepada <i>platform owners</i> .
4.	Lynx Asia Partners		
5.	Beenext		
6.	Midplaza Holding		

4.4.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.4.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Dalam *platform* ini *peers producers*nya adalah seperti Tabel 4.35 berikut ini [33].

Tabel 4.35 Peers Producers Amartha

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Personal
2.	Peminjam Bisnis (UMKM)

4.4.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya *platform*. Dalam *platform* ini *peers consumers*nya adalah seperti Tabel 4.36 berikut ini [33].

Tabel 4.36 Peers Consumers Amartha

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal
2.	Pendana Institusional

4.4.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Berikut pada Tabel 4.37 merupakan *partners* dari *platform* ini [36] [37]:

Tabel 4.37 *Partners* Amarth

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	<i>Field-officer</i> Amartha	<i>Verification</i> <i>Partner</i>	Memvalidasi calon peminjam yang berada di pelosok daerah. Lalu memastikan pembiayaan yang disalurkan sesuai dengan tujuan pinjaman serta mengawasi perkembangan usaha yang dilakukan. <i>Verification partner</i> juga memberikan saran-saran untuk memastikan kondisi keuangan peminjam terkontrol dan sehat.
2.	Bank BCA	<i>Payment</i> <i>Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .
3.	Bank BRI		
4.	Bank Muamalat		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
5.	Bank Sahabat Sampoerna		
6.	Bank BNI		
7.	Bank BJB		
8.	Bank BWS		
9.	BPR Syariah HIK		
10.	Grameen Foundation	<i>Social Program Partner</i>	Memberi bantuan dana pada program-program sosial yang diadakan oleh <i>platform owners</i> .
11.	Bank Indonesia		
12.	ASTRA International		
13.	MercyCorps		
14.	Prudential		
15.	MICTA Indonesia		
16.	Bank Mandiri		
17.	MicroSave		
18.	Melbourne Microfinance Initiative		

4.4.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.38 berikut merupakan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 4.38 *Transactions Amaritha*

No	Transaction	Initiator	Enabler	Receiver	Currency / value unit
1.	Verifikasi peminjam	<i>P</i>	-	<i>VP</i>	Data
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
3.	Melihat <i>fact-sheet</i>	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
4.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
5.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
6.	Pencairan dana	<i>P, C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
7.	<i>Monitoring</i> peminjaman	<i>VP</i>	-	<i>P</i>	Dana, Pengetahuan
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, VP =Verification Partners, PP =Payment Partners					

4.4.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.39 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.39 Channel and Context Amarth

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	Verifikasi peminjam	<i>Live</i>	Sekali saat pertama kali UMKM mendaftar
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil
3.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil
6.	<i>Monitoring</i> peminjaman	<i>Live</i>	Satu kali /minggu

4.4.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.4.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.40 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini:

Tabel 4.40 Enabling Services Amarth

No	Enabling Services	Target Partner	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Program Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i> bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.
		<i>Payment Partner</i>	
2.	Pembekalan dan pelatihan bagi <i>partner</i> yang terjun ke lapangan	<i>Verification Partner</i>	Meningkatkan <i>skill</i> dan pengetahuan <i>partner</i> dalam mengelola <i>platform</i> .

4.4.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.41 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini [38]:

Tabel 4.41 Empowering Services Amarth

No	Empowering Services	Fungsi
1.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
2.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>producers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>producers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
3.	Pelatihan	Sebagai layanan untuk melatih peminjam dana atau dalam kasus ini adalah UMKM. Pembekalan ini bertujuan agar peminjam dapat mengetahui cara mengoperasikan <i>platform</i> hingga mengembalikan dana kepada pendana.
4.	Pengawasan	Sebagai layanan untuk <i>memonitor</i> perkembangan usaha secara berkala. <i>Verification partner</i> akan bertemu secara mingguan dengan para peminjam. Tujuannya adalah memastikan pembiayaan yang disalurkan sesuai dengan tujuan pinjaman. <i>Verification partner</i> juga akan memberikan saran-saran untuk memastikan kondisi keuangan peminjam terkontrol dan sehat.

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
5.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.

4.4.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.42 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini [39]:

Tabel 4.42 Other Services Amarta

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
2.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>consumers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>consumers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
3.	<i>Social Accountability Report</i>	Sebagai laporan pertanggung-jawaban untuk <i>consumers</i> mengenai aktivitas-aktivitas <i>social</i> apa

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		saja yang telah dilakukan oleh Amarta.
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
5.	<i>Credit Scoring</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> sehingga semua UMKM yang ditampilkan di <i>platform</i> sudah memenuhi syarat dalam pemberian pinjaman.
6.	<i>Referral Code</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> dengan tujuan mengundang calon pendana lainnya untuk menggunakan <i>platform</i> . Apabila calon pendana tersebut memberikan dana di <i>platform</i> , maka <i>consumers</i> yang mengundang akan mendapatkan komisi.

4.4.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.4.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.43 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.43 Core Value Propositions Amarth

No	Core Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Investasi dengan imbal hasil hingga 20% dan kredit macet kurang dari 1%	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.4.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada partner atau sisi supply. Pada Tabel 4.44 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.44 Ancillary Value Propositions Amarth

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Pemberian pinjaman hanya kepada UMKM wanita sampai ke pelosok pedesaan	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
			<i>partner</i> akan bertambah.

4.4.9 Infrastructure and Core Components

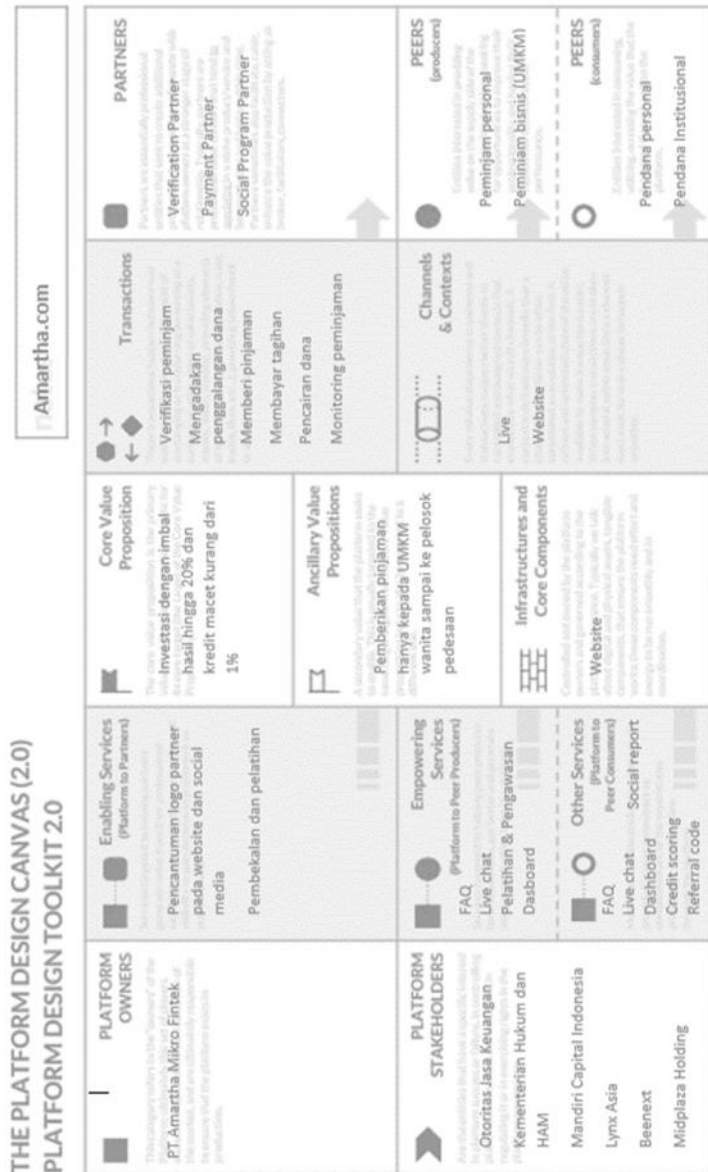
Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*, dan pada Tabel 4.45 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.45 Infrastructure and Core Components Amartha

No	Infrastructure and Core Components
1.	<i>Website</i>

4.4.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.13 pada halaman berikutnya.



Gambar 4.13 Platform Design Canvas Amarta

4.4.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.4.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.



Gambar 4.14 Ranking Alexa Amarthartha
(www.alexa.com/siteinfo/amarthartha.com)

4.4.11.2 Jumlah Pencarian Google

Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.15 Jumlah Pencarian Google Amartha
 (www.google.co.id/search?q=amartha)

4.4.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.



Gambar 4.16 Total Dana Tersalurkan Amartha
 (www.amartha.com)

4.5 KoinWorks.com

KoinWorks merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang sudah memiliki 7000 lebih investor yang terdaftar. Skema penggalangan dana KoinWorks memberikan biaya administrasi sebesar 1% dari setiap pembayaran *lender*.



Gambar 4.17 Halaman Utama KoinWorks

(www.koinworks.com)

Pada KoinWorks terdapat 3 kategori yang boleh dikampanyekan, yaitu Bisnis, Pendidikan dan Kesehatan. Dalam penggalangan tersebut terdapat batas minimal dan maksimal dana yang diperbolehkan seperti Tabel 4.46 berikut ini.

Tabel 4.46 Kategori dan Batas Dana KoinWorks

Kategori	Dana
Bisnis	Rp 10,000,000 – Rp 500,000,000
Pendidikan	Rp 10,000,000 – Rp 250,000,000
Kesehatan	Rp 10,000,000 – Rp 250,000,000

Borrower pada KoinWorks hanya boleh memiliki satu pinjaman aktif dan setelah mendapatkan pinjaman, *borrower* akan mendapat tenor selama 6 sampai dengan 24 bulan.

Dalam penggalangan dana, *lender* dapat memberikan pinjaman mulai dari Rp 100,000 dan akan mendapatkan dana proteksi sesuai dengan *grade borrower*. *Grade* ini akan ditentukan berdasarkan tepat atau tidaknya pembayaran *borrower*. Dan berikut merupakan *grade borrower* beserta bunga dan dana proteksi pada Tabel 4.47 berikut ini.

Tabel 4.47 Grade, Bunga dan Dana Proteksi KoinWorks

<i>Grade</i>	Bunga	Dana Proteksi
A	15% - 19%	100%
B	19% - 24%	80%
C	24% - 29%	60%
D	29% - 34%	40%
E	34% - 38%	20%

Sehingga semakin tinggi bunga maka resiko yang ditanggung *lender* akan semakin tinggi.

4.5.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dan pada Tabel 4.48 berikut merupakan *platform owners* dari *platform* ini [40].

Tabel 4.48 Platform Owners KoinWorks

No	Platform Owners
1.	PT. Lunaria Annua Teknologi

4.5.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Pada Tabel 4.49 berikut merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini [40].

Tabel 4.49 Platform Stakeholders KoinWorks

No	Platform Stakeholders	Peran	Fungsi
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas di Indonesia

4.5.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.5.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Dan pada Tabel 4.50 berikut merupakan *peers producers* dari *platform* ini [40].

Tabel 4.50 Peers Producers KoinWorks

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Personal
2.	Peminjam Bisnis

4.5.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya platform. Pada Tabel 4.51 berikut merupakan *peers consumers* dari *platform* ini [40].

Tabel 4.51 Peers Consumer KoinWorks

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.5.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 4.52 berikut merupakan *partners* dari *platform* ini:

Tabel 4.52 Partners KoinWorks

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	Bank CIMB Niaga	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .
2.	CNN Indonesia	<i>Media Partner</i>	Memperluas jangkauan pasar KoinWorks
3.	Daily Social		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
4.	Berita Satu		dengan memberitakan mengenai <i>platform</i> tersebut.
5.	JakartaKita.com		
6.	Tribunnews.com		
7.	CHIP		
8.	Bisnis.com		
9.	AntaraNews.com		
10.	Kastini		
11.	JagatReview.com		
12.	Marketing.co.id		
13.	IndoTelko.com		
14.	Finance Roll		
15.	Marketeers		
16.	Kompas		
17.	SWA		
18.	The Wall Street Journal		
19.	Republika Online		
20.	Allianz	<i>Expandable Partner</i>	Memperluas jangkauan dari <i>platform</i> dengan memberi pinjaman kepada
21.	Lazada.co.id		
22.	Tokopedia		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
23.	Bhinneka.com		<i>merchant</i> dan <i>client</i> dari <i>partner</i> .
24.	DOKU		
25.	Sirclo		
26.	Hacktiv8	<i>Corporate Partner</i>	Sebagai mitra perusahaan yang bekerja sama dalam pendanaan peminjam. Sehingga <i>corporate partner</i> akan dijadikan rekomendasi dalam tujuan peminjaman.
27.	DigitalMarleter.id		
28.	G'LORIA		
29.	International Design School		
30.	Thesa Kristal		
31.	Brow Nail Studio		
32.	Klinik Mata Nusantara		
33.	SmileXpress		
34.	Rumah Sakit Premier Bintaro		

4.5.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.53 berikut merupakan *transactions* dari platform ini.

Tabel 4.53 Transactions KoinWorks

No	Transaction	Initiator	Enabler	Receiver	Currency / value unit
1.	Top-up Saldo Dana	C	PP	-	Dana
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	P	-	C	Pengetahuan
3.	Download <i>fact-sheet</i>	P	-	C	Pengetahuan
4.	Memberi pinjaman	C	PP	P	Dana
5.	Membayar tagihan	P	PP	C	Dana
6.	Pencairan dana	P,C	PP	-	Dana
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, PP =Payment Partners					

4.5.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.54 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.54 Channels and Context KoinWorks

No	Transaction	Channels and Context	Frekuensi
1.	Top-up Saldo Dana	Website, Mobile	Insidentil

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website, Mobile</i>	Insidentil
3.	Download <i>fact-sheet</i>	<i>Website, Mobile</i>	Insidentil
4.	Memberi pinjaman	<i>Website, Mobile</i>	Insidentil
5.	Membayar tagihan	<i>Website, Mobile</i>	Insidentil
6.	Pencairan dana	<i>Website, Mobile</i>	Insidentil

4.5.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.5.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.55 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini:

Tabel 4.55 Enabling Services KoinWorks

No	<i>Enabling Services</i>	Target <i>Partner</i>	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada	<i>Media Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i>

No	<i>Enabling Services</i>	Target <i>Partner</i>	Fungsi
	website dan <i>social media platform</i>	<i>Expandable Partner</i> <i>Corporate Partner</i>	bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.
2.	Pencantuman <i>partner</i> sebagai Rekomendasi tujuan peminjaman	<i>Corporate Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan <i>partner</i> sehingga <i>partner</i> akan dijadikan lembaga rekomendasi dalam peminjaman pendidikan dan kesehatan.

4.5.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.56 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.56 Empowering Services KoinWorks

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>borrowers</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali kepada pendana. Dalam perhitungan tersebut jumlah,

		bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan kebutuhan peminjam.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.
3.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.

4.5.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.57 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini [41]:

Tabel 4.57 Other Services KoinWorks

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>lenders</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang akan dikembalikan oleh peminjam. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan keinginan pendana.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
3.	Dana Proteksi	Dana proteksi merupakan layanan asuransi untuk menjadi dana ganti rugi bagi <i>consumers</i> apabila terjadi gagal bayar dari <i>producers</i> . Dana proteksi dapat mengganti dana sesuai dengan <i>grade</i> dari <i>producers</i> saat melakukan kampanye.
4.	Diversifikasi Pinjaman	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam penyebaran dana pinjaman sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian.
5.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
6.	<i>AutoBid</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> sehingga dana yang dipinjamkan dapat secara otomatis dipinjamkan. Dalam <i>autobid</i> dapat diatur kriteria peminjam seperti apa yang ingin diberikan pinjaman. Kriteria tersebut seperti jenis pinjaman, suku bunga dan lama dari pinjaman.

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
7.	<i>Referral Code</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> dengan tujuan mengundang calon pendana lainnya untuk menggunakan <i>platform</i> . Apabila calon pendana tersebut memberikan dana di <i>platform</i> , maka <i>consumers</i> yang mengundang akan mendapatkan komisi.
8.	<i>Risk Grading</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> sehingga pemberi pinjaman dapat melihat terlebih dahulu berapa nilai resiko meminjamkan kepada salah satu peminjam. Lalu dapat meminjamkan dana sesuai dengan resiko yang diinginkan pemberi pinjaman.

4.5.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.5.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Dan pada Tabel 4.58 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.58 Core Value Propositions KoinWorks

No	Core Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Investasi aman dengan layanan dana proteksi dan bunga hingga 38% per tahun	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.5.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada partner atau sisi supply. Dan pada Tabel 4.59 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.59 Ancillary Value Propositions KoinWorks

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman kepada pengusaha muda tanpa jaminan	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari

No	<i>Ancillary Value Propositions</i>	Target	Fungsi
			<i>partner</i> akan bertambah.
3.	Peningkatan jumlah siswa <i>partner</i>	<i>Education Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan <i>partner</i> sehingga jumlah siswa yang mendaftar pada <i>partner</i> akan bertambah dengan memanfaatkan <i>platform</i> .
4.	Peningkatan jumlah pasien <i>partner</i>	<i>Health Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan <i>partner</i> sehingga jumlah pasien yang merujuk pada <i>partner</i> akan bertambah dengan memanfaatkan <i>platform</i> .

4.5.9 Infrastructure and Core Components

Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*, dan pada Tabel 4.60 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

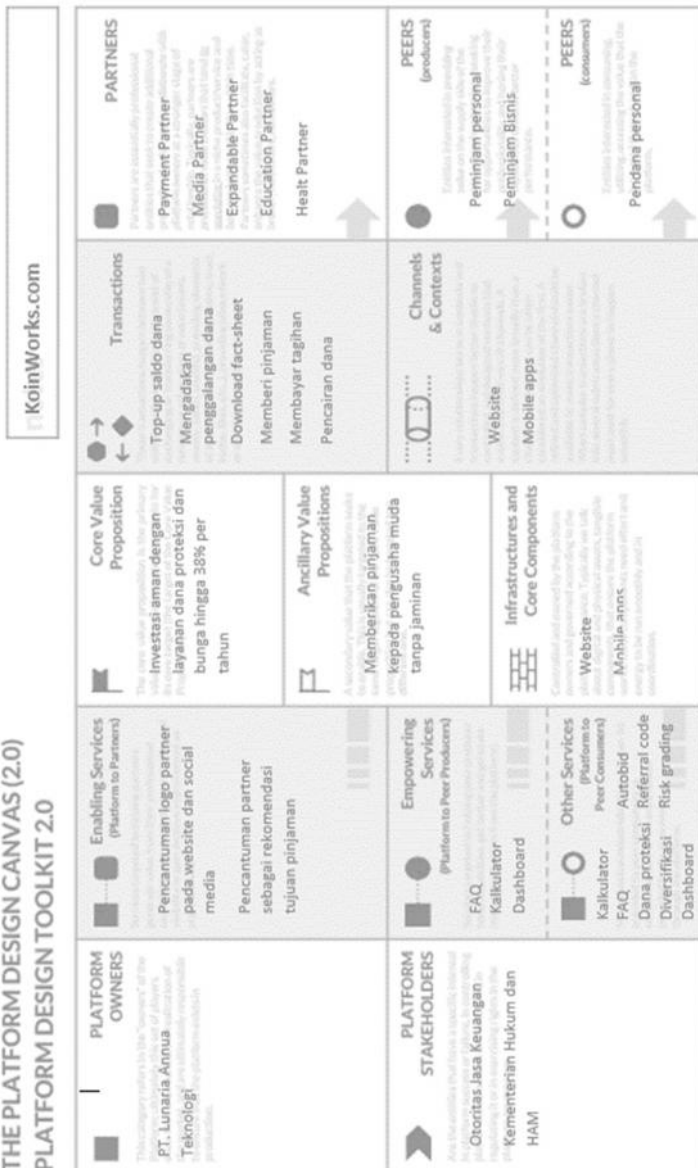
Tabel 4.60 Infrastructure and Core Components KoinWorks

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>
2.	<i>Mobile Application</i>

4.5.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.18 pada halaman berikutnya.

THE PLATFORM DESIGN CANVAS (2.0) PLATFORM DESIGN TOOLKIT 2.0



Gambar 4.18 Platform Design Canvas KoinWorks

4.5.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.5.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.

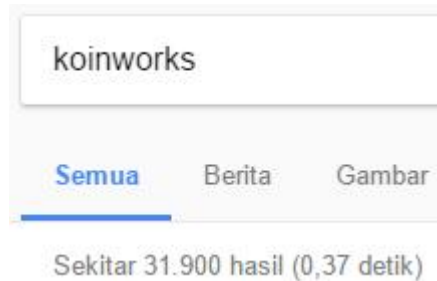


Gambar 4.19 Ranking Alexa KoinWorks

(www.alexa.com/siteinfo/koinworks.com)

4.5.11.2 Jumlah Pencarian Google

Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.20 Jumlah Pencarian Google KoinWorks
 (www.google.co.id/search?q=koinworks)

4.5.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.

		7%	250,000,000	Business Loan : Other Business	100.00%	Funded	
		24	250,000,000	Business Loan : Production Materials	100.00%	Funded	
		24	120,000,000	Business Loan : Business Expansion	100.00%	Funded	

Gambar 4.21 Total Dana Tersalurkan KoinWorks
 (www.koinworks.com/lender/loans)

4.6 Kredina.com

Kredina merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang memiliki kantor di kota Jakarta. Skema penggalangan dana Kredina hanya diperuntukkan di kota Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek) saja. Hal yang membedakan dengan *platform crowdfunding* lainnya adalah Kredina menerapkan bunga sebesar 0,75% per hari.



Gambar 4.22 Halaman Utama Kredina

(www.kredina.com)

Kredina membatasi lama kampanye mulai dari 5 sampai dengan 30 hari dengan minimal pinjaman mulai dari Rp 500,000 sampai dengan 2,500,000. Untuk memberikan pinjaman, Kredina membatasi dana minimal Rp 100,000. Kategori yang diperbolehkan melakukan kampanye di Kredina terdapat pada Tabel 4.61 berikut ini.

Tabel 4.61 Kategori Pinjaman Kredina

No	Kategori	No	Kategori
1.	Tagihan Medis	6.	Pembayaran Hutang

No	Kategori	No	Kategori
2.	Konsumsi Sehari-hari	7.	Modal Usaha
3.	Pembelian Kendaraan	8.	Liburan
4.	Renovasi Rumah	9.	Lain-lain
5.	Pendidikan		

Apabila *borrower* tidak dapat melunasi pinjaman pada waktu yang telah ditetapkan, maka *borrower* akan dikenakan biaya keterlambatan sebesar Rp 50,000 dan Rp 10,000 per hari. Selain itu akan terdapat biaya jasa penagih sebesar 10% apabila *borrower* terlambat membayar pinjaman.

Dalam skema penggalangan dana, Kredina memberikan *credit rating* untuk *borrower* untuk menentukan jumlah bunga. *Credit rating* ini akan turun (*default* 4) apabila *borrower* dapat membayar tagihan tepat waktu. Dan Tabel 4.62 berikut merupakan jumlah bunga pada setiap *credit rating*.

Tabel 4.62 Bunga Kredina

<i>Credit Rating</i>	Bunga per hari
4	0,75%
3	0,69%
2	0,64%
1	0,61%

Sehingga diharapkan *borrower* akan lebih termotivasi untuk mengembalikan atau membayar tagihan tepat pada waktu yang telah disepakati.

4.6.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dan pada Tabel 4.63 berikut merupakan *platform owners* dari *platform* ini.

Tabel 4.63 Platform Owners Kredina

No	<i>Platform Owners</i>
1.	PT. Kredina Jaya Indonesia

4.6.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Pada Tabel 4.64 berikut merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini.

Tabel 4.64 Platform Stakeholders Kredina

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas di Indonesia

4.6.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.6.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Pada Tabel 4.65 berikut merupakan *peers producers* dari *platform* ini.

Tabel 4.65 Peers Producers Kredina

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Personal
2.	Peminjam Bisnis

4.6.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya *platform*. Pada Tabel 4.66 berikut merupakan *peers consumers* dari *platform* ini.

Tabel 4.66 Peers Consumers Kredina

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.6.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 4.67 berikut merupakan *partners* dari *platform* ini.

Tabel 4.67 Partners Kredina

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	Bank BCA	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .

4.6.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.68 berikut merupakan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 4.68 Transactions Kredina

No	<i>Transaction</i>	<i>Initiator</i>	<i>Enabler</i>	<i>Receiver</i>	<i>Currency / value unit</i>
1.	<i>Top-up</i> dana	<i>C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
3.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
4.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
5.	Pencairan dana	<i>P, C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, PP =Payment Partners					

4.6.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.69 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.69 Channels and Context Kredina

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	<i>Top-up</i> Saldo Dana	<i>Website</i>	Insidentil
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil
3.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil

4.6.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.6.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini:

Tabel 4.70 Enabling Services Kredina

No	<i>Enabling Services</i>	Target <i>Partner</i>	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Payment Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i> bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.

4.6.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.71 Empowering Services Kredina

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>borrowers</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali kepada pendana. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan kebutuhan peminjam.
2.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>producers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>producers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
		dalam menggunakan <i>platform</i> .
3.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.
5.	<i>Credit Rating</i>	Sebagai layanan untuk <i>producers</i> sehingga bunga dapat diturunkan sesuai dengan perilaku peminjam apabila tepat waktu dalam pengembalian dana.

4.6.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan berikut merupakan *other services* dari *platform* ini:

Tabel 4.72 Other Services Kredina

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>lenders</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang akan dikembalikan oleh peminjam. Dalam perhitungan tersebut jumlah,

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan keinginan pendana.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
3.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>consumers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>consumers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
5.	Diversifikasi Pinjaman	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam penyebaran dana pinjaman sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian.
6.	<i>Referral Code</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> dengan tujuan mengundang calon pendana lainnya untuk menggunakan

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		<i>platform</i> . Apabila calon pendana tersebut memberikan dana di <i>platform</i> , maka <i>consumers</i> yang mengundang akan mendapatkan komisi.
7.	<i>Risk Grading</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> sehingga pemberi pinjaman dapat melihat terlebih dahulu berapa nilai resiko meminjamkan kepada salah satu peminjam. Lalu dapat meminjamkan dana sesuai dengan resiko yang diinginkan pemberi pinjaman.

4.6.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.6.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.73 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.73 Core Value Propositions Kredina

No	<i>Core Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Kemudahan investasi dengan bunga terjamin	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.6.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada partner atau sisi supply. Pada Tabel 4.74 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platfom* ini:

Tabel 4.74 Ancillary Value Kredina

No	<i>Ancillary Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman dengan bunga rendah mulai dari 0,75% per hari	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari

No	<i>Ancillary Value Propositions</i>	Target	Fungsi
			<i>partner</i> akan bertambah.

4.6.9 Infrastructure and Core Components

Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*, dan pada Tabel 4.75 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.75 Infrastructure and Core Components Kredina

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>

4.6.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.23 pada halaman berikutnya.

4.6.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.6.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.

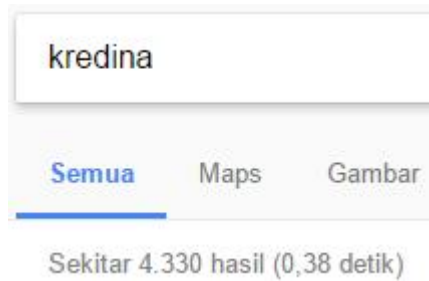


Gambar 4.24 Ranking Alexa Kredina

(www.alexa.com/siteinfo/kredina.com)

4.6.11.2 Jumlah Pencarian Google

Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.25 Jumlah Pencarian Google Kredina
 (www.google.co.id/search?q=kredina)

4.6.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.

4.6.11.4 Jumlah Pinjaman Terdanai

Salah satu *key performance indicator* dari *platform crowdfunding* adalah jumlah pinjaman yang terdanai. KPI ini menghitung jumlah kampanye yang berhasil mencapai target. Sehingga semakin banyak jumlah pinjaman yang terdanai semakin efektif *platform crowdfunding* tersebut.

4.7 InvesTree.id

Investree merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang berdiri di akhir 2016. Investree memiliki kantor di kota Jakarta dan melayani peminjaman diseluruh kota di Indonesia. Akan tetapi calon peminjam harus memenuhi syarat sebagai karyawan dari perusahaan yang telah bekerja sama dengan Investree.



Gambar 4.26 Halaman Utama InvesTree
(www.investree.id)

Dalam proses bisnisnya, Investree tidak mengambil keuntungan dari bunga yang diberikan kepada peminjam. Akan tetapi dari memotong jumlah dana yang didapatkan peminjam dengan jumlah sekitar tiga sampai lima persen [42].

Jumlah dana yang diperbolehkan untuk peminjaman adalah dari Rp 1.000.000 sampai dengan Rp 50.000.000 dan minimal dana yang diinvestasikan adalah Rp 1.000.000. Dalam peminjaman dana di Investree, semua aktivitas dilakukan secara online. Sehingga tidak peminjam dan/atau pendana tidak perlu untuk verifikasi secara langsung untuk menggunakan *platform* ini [43].

4.7.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dan pada Tabel 4.76 berikut merupakan *platform owners* dari *platform* ini.

Tabel 4.76 Platform Owners Investree

No	<i>Platform Owners</i>
1.	PT Investree Radhika Jaya

4.7.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Pada Tabel 4.77 berikut merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini [42] [44].

Tabel 4.77 Platform Stakeholders Investree

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas di Indonesia
3.	Mountain Kejora Ventures	<i>Investor</i>	Memberikan investasi dalam bentuk dana kepada <i>platform owners</i> .

4.7.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.7.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Dan pada Tabel 4.78 berikut merupakan *peers producers* dari *platform* ini.

Tabel 4.78 Peers Producers InvesTree

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Personal
2.	Peminjam Bisnis

4.7.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya platform. Pada Tabel 4.79 berikut merupakan *peers consumers* dari *platform* ini.

Tabel 4.79 Peers Consumers InvesTree

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.7.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 4.80 berikut merupakan *partners* dari *platform* ini:

Tabel 4.80 Partners InvesTree

No	Partners	Peran	Fungsi
1.	Klinik Fisioterapi Sasana Husada	<i>Corporate Partner</i>	Sebagai mitra perusahaan yang bekerja sama dalam pendanaan peminjam. Sehingga karyawan dari perusahaan yang bermitra akan mendapatkan prioritas dalam peminjaman di <i>platform</i> ini.
2.	PT Informasi Teknologi Indonesia		
3.	PT Indopro Utama Sukses		
4.	PT. Thinksmart Ide Brajendra		
5.	CAS Group		
6.	PT Juvisk Tri Swarna		
7.	PT Komet Infra Nusantara		
8.	Universal Security Indonesia		
9.	PT Puncak Finansial Utama		
10.	PT. Asiana Lintas Development		
11.	PT Commercial Prima Servisindo		
12.	TT Media		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
13.	PT Masterindo Multiguna		
14.	PT Sarana Penida		
15.	Adcom Cipta Media		
16.	PT Arcs House		
17.	PT Tripilar Humanika Sejahtera		
18.	PT Ideseni Briyangita		
19.	Forbes Indonesia	<i>Media Partner</i>	Memperluas jangkauan pasar Investree dengan memberitakan mengenai <i>platform</i> tersebut.
20.	KOMPAS		
21.	Kontan		
22.	TheJakartaPost		
23.	Koran SINDO		
24.	REPUBLIKA		
25.	NERACA		
26.	TECHINASIA		
27.	DealStreetAsia		
28.	SINDONEWS.com		
29.	AntaraNews.com		
30.	detikcom		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
31.	merdeka.com		
32.	SWA		
33.	Bisnis tv		
34.	CNN Indonesia		
35.	DailySocialid		
36.	JakartaGlobe		
37.	INFOKOMPUTER		
38.	kabarbisnis		
39.	METROTV-NEWS.com		
40.	OKEZONE.com		
41.	markt+		
42.	SMART-MONEY.co		
43.	Bisnis Indonesia		
44.	ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS	<i>Expandable Partner</i>	Memperluas jangkauan dari <i>platform</i> dengan memberi pinjaman kepada <i>merchant</i> dan <i>client</i> dari <i>partner</i> .
45.	Bank BWS		

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
46.	Bank Danamon	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .

4.7.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.81 Berikut merupakan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 4.81 Transactions InvesTree

No	<i>Transaction</i>	<i>Initiator</i>	<i>Enabler</i>	<i>Receiver</i>	<i>Currency / value unit</i>
1.	<i>Top-up</i> Saldo Dana	<i>C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
3.	Download <i>fact-sheet</i>	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
4.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
5.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
6.	Pencairan dana	<i>P, C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, PP =Payment Partners					

4.7.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.82 Channels and Context InvesTree

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	<i>Top-up</i> Saldo Dana	<i>Website</i>	Insidentil
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil
3.	Download <i>fact-sheet</i>	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
6.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil

4.7.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.7.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.83 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini:

Tabel 4.83 Enabling Services InvesTree

No	Enabling Services	Target Partner	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Media Partner</i>	Sebagai salah satu bentuk <i>reward</i> kepada <i>partner</i> dan sebagai tanda bahwa <i>platform</i> telah bekerja sama dengan <i>partner</i> tersebut.
		<i>Expandable Partner</i>	
2.	Pencantuman <i>partner</i> sebagai Rekomendasi tujuan pinjaman	<i>Corporate Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan <i>partner</i> sehingga <i>partner</i> akan dijadikan lembaga rekomendasi dalam pinjaman

4.7.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.84 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.84 Empowering Services InvesTree

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>borrowers</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali kepada pendana. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan kebutuhan peminjam.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.
3.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.
4.	<i>Credit Rating</i>	Sebagai layanan untuk <i>producers</i> sehingga bunga dapat diturunkan sesuai dengan perilaku peminjam apabila tepat waktu dalam pengembalian dana.

4.7.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.85 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini:

Tabel 4.85 Other Services Investree

No	Other Services	Fungsi
1.	Kalkulator <i>lenders</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang akan dikembalikan oleh peminjam. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan keinginan pendana.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
3.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
4.	<i>AutoBid</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> sehingga dana yang dipinjamkan dapat secara otomatis dipinjamkan. Dalam <i>autobid</i> dapat diatur kriteria peminjam seperti apa yang ingin diberikan pinjaman. Kriteria tersebut seperti jenis pinjaman, suku bunga dan lama dari pinjaman.
5.	<i>Risk Grading</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> sehingga pemberi pinjaman dapat melihat

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		terlebih dahulu berapa nilai resiko meminjamkan kepada salah satu peminjam. Lalu dapat meminjamkan dana sesuai dengan resiko yang diinginkan pemberi pinjaman.

4.7.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.7.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.86 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.86 Core Value Propositions InvesTree

No	<i>Core Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Investasi aman menguntungkan dengan bunga hingga 20% per tahun	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.7.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada partner atau sisi supply. Pada Tabel 4.87 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.87 Ancillary Value Propositions InvesTree

No	<i>Ancillary Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman hanya kepada karyawan dan bisnis terkait dengan <i>partner</i> dengan bunga mulai dari 0,9% per bulan	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari <i>partner</i> akan bertambah.
3.	Peningkatan jumlah <i>traffic</i> pada <i>media partner</i> yang telah memberikan mengenai <i>platform</i> .	<i>Media Partner</i>	Sebagai bentuk <i>reward</i> kepada <i>partner</i> sehingga terjadi timbal balik dalam bentuk <i>traffic</i> ke <i>partner</i> .

4.7.9 Infrastructure and Core Components

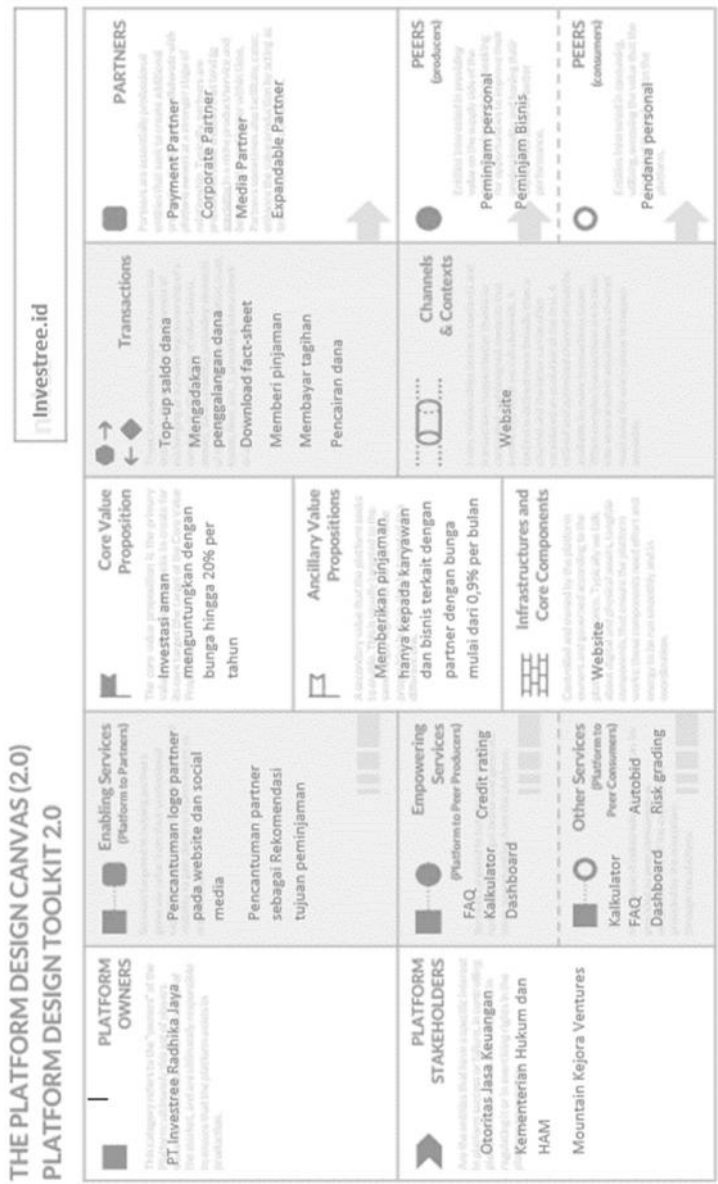
Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*. Dan pada Tabel 4.88 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.88 Infrastructure and Core Components InvesTree

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>

4.7.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.27 pada halaman berikutnya.



Gambar 4.27 Platform Design Canvas Investree

4.7.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.7.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.



Gambar 4.28 Ranking Alexa InvesTree

(www.alexacom/siteinfo/investree.id)

4.7.11.2 Jumlah Pencarian Google

Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.29 Jumlah Pencarian Google InvesTree
 (www.google.co.id/search?q=investree)

4.7.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.



Gambar 4.30 Total Dana Tersalurkan InvesTree
 (www.investree.id)

4.8 Modalku.com

Modalku merupakan *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang memiliki kantor di kota Jakarta. Dalam skema penggalangan dananya, Modalku membatasi hanya melayani peminjaman untuk daerah Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi (Jabodetabek) dan Bandung saja.



Gambar 4.31 Halaman Utama Modalku

(www.modalku.com)

Selain untuk perusahaan (PT), Modalku juga menyediakan pinjaman kepada CV dan perorangan dengan syarat minimal sudah beroperasi selama satu tahun dan memiliki omzet Rp 20,000,000 per bulan.

Modalku melayani kampanye dengan dana mulai dari Rp 50,000,000 sampai dengan 2,000,000,000 (2 miliar) dengan bunga 12 sampai dengan 20%. Untuk pengembalian dana Modalku memberikan tenor mulai dari 3 sampai dengan 24 bulan.

Dalam skema penggalangan dananya, *Lender* diwajibkan untuk deposit terlebih dahulu sebesar Rp 10,000,000 untuk aktivasi akun. Lalu dapat memulai meminjamkan dengan minimal sebesar Rp 1,000,000. Dalam penggalangan dana tersebut Modalku memberikan biaya administrasi sebesar 3% untuk setiap pencairan dana.

4.8.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Dan pada Tabel 4.89 berikut merupakan *platform owners* dari *platform* ini.

Tabel 4.89 Platform Owners Modalku

No	<i>Platform Owners</i>
1.	PT Mitrausaha Indonesia Grup

4.8.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Berikut merupakan *platform stakeholders* dari *platform* ini [45] [46].

Tabel 4.90 Platform Stakeholders Modalku

No	<i>Platform Stakeholders</i>	<i>Peran</i>	<i>Fungsi</i>
1.	Otoritas Jasa Keuangan	<i>Regulator</i>	Pembuat kebijakan jasa keuangan berbasis <i>crowdfunding</i> di Indonesia
2.	Funding Societies Pte Ltd	<i>Holding-group</i>	<i>Holding company</i> dari perusahaan dan pembuat kebijakan strategis bisnis secara internasional.
3.	Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia	<i>Regulator</i>	Pembuatan kebijakan mengenai peraturan pendirian perseroan terbatas di Indonesia
4.	Sequoia India	<i>Investor</i>	Memberikan investasi dalam bentuk dana kepada <i>platform owners</i> .
5.	Bank Sinarmas		
6.	Alpha JWC Ventures		

4.8.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

4.8.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Dan pada Tabel 4.91 berikut merupakan *peers producers* dari *platform* ini.

Tabel 4.91 Peers Producers Modalku

No	<i>Peers Producers</i>
1.	Peminjam Bisnis (UMKM)

4.8.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya *platform*. Pada Tabel 4.92 berikut merupakan *peers consumers* dari *platform* ini.

Tabel 4.92 Peers Consumers Modalku

No	<i>Peers Consumers</i>
1.	Pendana Personal

4.8.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 4.93 berikut merupakan *partners* dari *platform* ini:

Tabel 4.93 Partners Modalku

No	<i>Partners</i>	Peran	Fungsi
1.	Bank Sinarmas	<i>Payment Partner</i>	Memfasilitasi pembayaran antara <i>borrowers</i> dan <i>lenders</i> .
2.	Bank BCA		
3.	ATM Bersama		
4.	ATM Prima		
5.	ATM Alto		
6.	Bloomberg	<i>Media Partner</i>	Memperluas jangkauan pasar Modalku dengan memberitakan mengenai <i>platform</i> tersebut
7.	CNN Indonesia		
8.	e27		
9.	Kompas.com		
10.	JakartaGlobe		
11.	Tokopedia	<i>Expandable Partner</i>	Memperluas jangkauan dari <i>platform</i> dengan memberi pinjaman kepada <i>merchant</i> dari <i>partner</i> .

4.8.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 4.94 berikut merupakan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 4.94 Transactions Modalku

<i>No</i>	<i>Transaction</i>	<i>Initiator</i>	<i>Enabler</i>	<i>Receiver</i>	<i>Currency / value unit</i>
1.	<i>Top-up</i> dana	<i>C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>P</i>	-	<i>C</i>	Pengetahuan
3.	Memberi pinjaman	<i>C</i>	<i>PP</i>	<i>P</i>	Dana
4.	Membayar tagihan	<i>P</i>	<i>PP</i>	<i>C</i>	Dana
5.	Pencairan dana	<i>P, C</i>	<i>PP</i>	-	Dana
Keterangan: P =Producers, C =Consumers, PP =Payment Partners					

4.8.6 Channels and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 4.95 berikut merupakan *channels and context* dari *platform* ini:

Tabel 4.95 Channels and Context Modalku

<i>No</i>	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
1.	<i>Top-up</i> Saldo Dana	<i>Website</i>	Insidentil
2.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	<i>Website</i>	Insidentil

No	<i>Transaction</i>	<i>Channels and Context</i>	Frekuensi
3.	Memberi pinjaman	<i>Website</i>	Insidentil
4.	Membayar tagihan	<i>Website</i>	Insidentil
5.	Pencairan dana	<i>Website</i>	Insidentil

4.8.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

4.8.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 4.96 berikut merupakan *enabling services* dari *platform* ini:

Tabel 4.96 Enabling Services Modalku

No	<i>Enabling Services</i>	Target <i>Partner</i>	Fungsi
1.	Pencantuman logo <i>partner</i> pada website dan <i>social media platform</i>	<i>Payment Partner</i>	Memberi tanda bahwa <i>platform</i> bekerja sama dengan <i>partner</i> dari sisi operasional.
		<i>Media Partner</i>	

4.8.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.97 berikut merupakan *empowering services* dari *platform* ini:

Tabel 4.97 Empowering Services Modalku

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>borrowers</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali kepada pendana. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan kebutuhan peminjam.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>producers</i> atau peminjam dana. FAQ berisi mengenai prosedur memulai kampanye, pembayaran tagihan hingga mengakhiri kampanye.
3.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>producers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>producers</i> menyelesaikan masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .

No	<i>Empowering Services</i>	Fungsi
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>producers</i> dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh.

4.8.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 4.98 berikut merupakan *other services* dari *platform* ini:

Tabel 4.98 Other Services Modalku

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
1.	Kalkulator <i>lenders</i>	Sebagai layanan untuk mensimulasikan total dana yang akan dikembalikan oleh peminjam. Dalam perhitungan tersebut jumlah, bunga dan termin dapat diubah sesuai dengan keinginan pendana.
2.	<i>Frequently Asked Question (FAQ)</i>	Sebagai layanan panduan bagi <i>consumers</i> atau pendana. FAQ berisi mengenai prosedur bagaimana untuk meminjamkan dananya.
3.	<i>Live Chat</i>	Sebagai layanan komunikasi antara <i>consumers</i> dan <i>platform owner</i> . Platform owner diwakili oleh <i>customer service</i> . Live chat berfungsi membantu <i>consumers</i> menyelesaikan

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		masalah yang mereka hadapi dalam menggunakan <i>platform</i> .
4.	<i>Dashboard</i>	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam mengawasi investasi atau peminjamannya.
5.	Diversifikasi Pinjaman	Sebagai layanan untuk membantu <i>consumers</i> dalam penyebaran dana pinjaman sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian.
6.	<i>AutoBid</i>	Sebagai layanan untuk <i>consumers</i> sehingga dana yang dipinjamkan dapat secara otomatis dipinjamkan. Dalam <i>autobid</i> dapat diatur kriteria peminjam seperti apa yang ingin diberikan pinjaman. Kriteria tersebut seperti jenis pinjaman, suku bunga dan lama dari pinjaman.
7.	<i>Referral Code</i>	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> dengan tujuan mengundang calon pendana lainnya untuk menggunakan <i>platform</i> . Apabila calon pendana tersebut memberikan dana di <i>platform</i> , maka <i>consumers</i>

No	<i>Other Services</i>	Fungsi
		yang mengundang akan mendapatkan komisi.
8.	Pendanaan Ulang	Sebagai layanan kepada <i>consumers</i> untuk memaksimalkan keuntungan. Layanan ini bekerja dengan cara menginvestasikan kembali dana yang telah dikembalikan.

4.8.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

4.8.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama yang ingin ditujukan kepada target utama dari *platform*. Pada Tabel 4.99 berikut merupakan *core value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.99 Core Value Propositions Modalku

No	<i>Core Value Propositions</i>	Target	Fungsi
1.	Investasi dengan bunga hingga 35% dengan layanan untuk meminimalkan resiko dan memaksimalkan keuntungan	<i>Consumers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>consumers</i> agar tertarik untuk berinvestasi di <i>platform</i> .

4.8.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan dari *platform* dan biasanya *value* ini ditujukan kepada *partner* atau sisi *supply*. Pada Tabel 4.100 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platform* ini:

Tabel 4.100 Ancillary Value Propositions Modalku

No	Ancillary Value Propositions	Target	Fungsi
1.	Memberikan pinjaman pengusaha sampai dengan 2 miliar	<i>Producers</i>	Sebagai bentuk daya tarik kepada <i>producers</i> agar tertarik untuk menggunakan <i>platform</i> .
2.	Peningkatan jumlah transaksi yang menggunakan <i>payment partner</i>	<i>Payment Partner</i>	Sebagai bentuk kerjasama dengan menggunakan <i>payment partner</i> sebagai salah satu cara pembayaran di <i>platform</i> sehingga <i>utilization</i> dari <i>partner</i> akan bertambah.
3.	Peningkatan jumlah <i>traffic</i> pada <i>media partner</i> yang telah memberikan mengenai <i>platform</i> .	<i>Media Partner</i>	Sebagai bentuk <i>reward</i> kepada <i>partner</i> sehingga terjadi timbal balik dalam bentuk <i>traffic</i> ke <i>partner</i> .

4.8.9 Infrastructure and Core Components

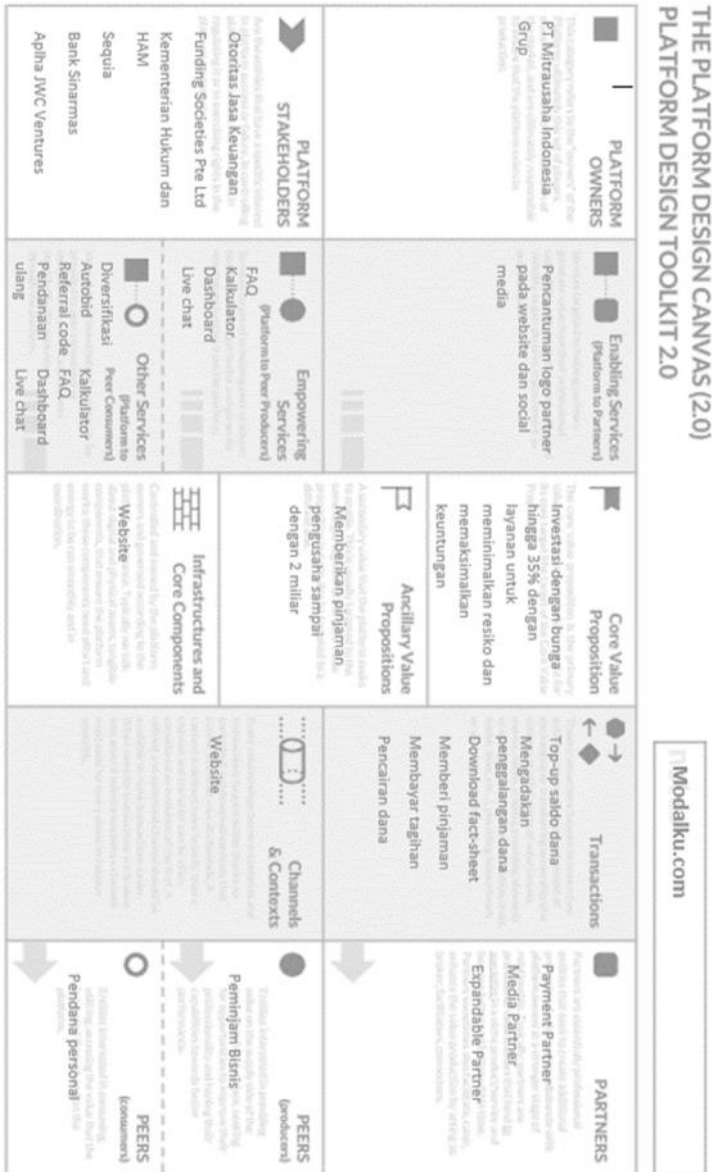
Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*. Dan pada Tabel 4.101 berikut merupakan *infrastructure and core components* dari *platform* ini:

Tabel 4.101 Infrastructure and Core Components Modalku

No	<i>Infrastructure and Core Components</i>
1.	<i>Website</i>

4.8.10 Platform Design Canvas

Setelah mendapatkan keseluruhan data dengan perspektif *Platform Design Toolkit*, langkah selanjutnya adalah memasukkan data-data tersebut ke dalam *Platform Design Canvas* seperti Gambar 4.32 pada halaman berikutnya.



Gambar 4.32 Platform Design Canvas Modaliku

4.8.11 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Berikut merupakan *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding* ini.

4.8.11.1 Ranking Alexa

Angka *ranking* mewakili peringkat *website platform* tersebut di Indonesia. Peringkat ini dihitung dengan menggunakan kombinasi rata-rata pengunjung harian ke *website* tersebut. Sehingga semakin tinggi peringkat suatu *platform*, maka semakin baik popularitas dari *platform* tersebut. Dalam pengambilan data ini peneliti menggunakan bantuan *tools* Alexa.

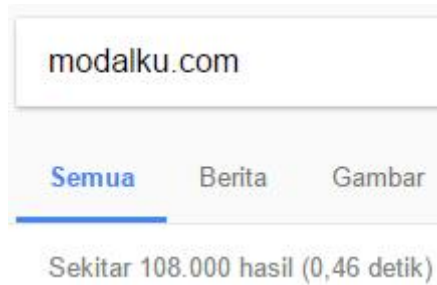


Gambar 4.33 Ranking Alexa Modalku

(www.alexa.com/siteinfo/modalku.com)

4.8.11.2 Jumlah Pencarian Google

Pada saat melakukan pencarian dengan suatu *keyword* di Google maka akan muncul berapa banyak hasil pencarian. Hal ini dilakukan untuk mencari tahu apakah *platform* tersebut sering dibahas atau tidak di media-media internet. Sehingga semakin banyak jumlah hasil pencarian, semakin baik popularitas *platform* tersebut.



Gambar 4.34 Jumlah Pencarian Google Modalku
 (www.google.co.id/search?q=modalku)

4.8.11.3 Total Dana Tersalurkan

Dalam kegiatan operasionalnya, salah satu *key performance indicator* suatu *platform crowdfunding* adalah total dana yang telah disalurkan. Total dana tersalurkan tidak termasuk dengan dana dari kampanye yang gagal terkumpul. Sehingga total dana tersalurkan merupakan murni dana yang diterima oleh peminjam yang berhasil terkumpul pada saat kampanye. Semakin banyak total dana yang tersalurkan, maka semakin baik *platform crowdfunding* tersebut.



Gambar 4.35 Total Dana Tersalurkan Modalku
 (www.modalku.co.id/statistics.aspx)

BAB V IMPLEMENTASI

Bab ini menjelaskan mengenai hasil implementasi yang diperoleh dari proses perancangan pada BAB IV yang telah dijabarkan sebelumnya. Hasil implementasi akan berupa data dan informasi mentah.

5.1 Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan *platform*. Pada perspektif *platform owners*, pemetaan dibagi menjadi tiga jenis pengelompokan. Tiga jenis pengelompokan tersebut antara lain: letak manajemen pusat, jenis perusahaan dan usia beroperasi perusahaan.

Dalam kriteria Manajemen Pusat terbagi menjadi dua bagian yaitu: dalam negeri dan luar negeri. Manajemen pusat dalam negeri berarti *platform* tersebut memiliki kantor pusat di Indonesia. Begitu pula untuk manajemen pusat luar negeri. Sehingga meskipun terdapat *platform* memiliki kantor di Indonesia akan tetapi kantor pusat terdapat di luar Indonesia, maka *platform* tersebut dikategorikan ke dalam manajemen pusat luar negeri.

Kategori kedua adalah Jenis Perusahaan *platform*. Dalam kategori tersebut dapat dibagi lagi menjadi tiga bagian, yaitu: persero terbatas (PT), yayasan dan koperasi. Sebuah *platform* secara sah memiliki jenis perusahaan persero terbatas atau yayasan apabila sudah disahkan oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia. Dan untuk koperasi harus disahkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Dalam kategori ini *platform* dapat memiliki lebih dari satu pilihan.

Dan kategori terakhir adalah Usia Beroperasi *platform*. Kategori ini berguna untuk melihat sudah berapa lama *platform* tersebut beroperasi di Indonesia. Sehingga apabila terdapat *platform* dari luar negeri dan masuk ke Indonesia, penghitungannya berdasarkan waktu pertama kali resmi beroperasi di Indonesia. Dan pada Tabel 5.1 berikut merupakan hasil pemetaan *platform owners* dari *platform* ini.

Tabel 5.1 Pemetaan Platform Owners

No	Kriteria		Platform Owners						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Manajemen Pusat	Dalam negeri	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
		Luar negeri							✓
2.	Jenis Perusahaan	Persero Terbatas	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		Koperasi		✓					
		Yayasan	✓						
3.	Usia beroperasi	≤2 tahun				✓	✓	✓	✓
		>2 tahun	✓	✓	✓				

5.2 Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan *platform*. Pada perspektif *platform stakeholders* terbagi menjadi lima kategori. Lima kategori tersebut adalah: jenis regulator, regulator pemerintah, investor, jenis pendanaan dan jenis investor.

Kategori Jenis Regulator terbagi menjadi dua bagian, yaitu pemerintah dan *holding*. Regulator *holding* berarti *platform* tersebut termasuk dalam suatu *holding* perusahaan, baik dari dalam negeri ataupun luar negeri. Untuk Regulator Pemerintah, akan dijadikan kategori lagi yang berisi dua bagian. Dua bagian tersebut adalah Otoritas Jasa Keuangan dan Kementerian terkait.

Kategori ketiga adalah Investor yang akan dibagi menjadi dua bagian, yaitu dalam negeri dan luar negeri. Investor dalam negeri berarti investor tersebut berasal dari Indonesia. Dan investor luar negeri berarti investor tersebut berasal dari luar Indonesia. Investor-investor ini akan dikategorikan kembali di kategori Jenis Investor.

Kategori Jenis Investor akan terbagi menjadi empat bagian, yaitu *Venture Capitalist*, *Angel Investor*, Bank dan *Accelerator*. *Venture Capitalist* merupakan perusahaan profesional yang mengkhususkan diri dalam pendanaan dan membangun perusahaan baru yang inovatif. Beda dengan *angel investor* yang merupakan investor individu yang berinvestasi dengan menggunakan dana pribadinya. Jenis investor ketiga adalah Bank yang berarti *platform* tersebut didanai oleh Bank sebagai investornya. Dan bagian Jenis Investor yang terakhir adalah *Accelerator*. *Accelerator* biasanya menginvestasikan dana hanya dalam bentuk *seed* atau pendanaan awal yang akan dikategorikan lagi pada kategori Pendanaan.

Kategori pendanaan akan dibagi menjadi dua bagian, yaitu *Seed round* dan Seri A. Pendanaa *seed round* berarti investor hanya menginvestasikan dananya sebagai modal awal pada *platform* tersebut. Contohnya untuk menyewa kantor, menyelesaikan prototipe produk dan merekrut sejumlah staf. Berbeda dengan pendanaan seri A yang berarti investor sudah berani memberikan dana yang lebih besar daripada *seed round*. Pada pendanaan seri A jumlah rata-rata dana berkisar mulai dari Rp 10 miliar hingga Rp 33 miliar [47]. Dan pada Tabel 4.57 berikut merupakan hasil pemetaan *platform stakeholders* dari *platform* ini.

Tabel 5.2 Pemetaan Platform Stakeholders

No	Kriteria		Platform Stakeholders						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Jenis Regulator	Pemerintah	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		<i>Holding</i>							✓
2.	Regulator Pemerintah	OJK			✓	✓		✓	✓
		Kementerian	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3.	Investor	Luar Negeri		✓	✓	U	U		✓
		Dalam Negeri	✓		✓			✓	✓

No	Kriteria		Platform Stakeholders						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
4.	Jenis Pendanaan	Seed Round	✓	✓		U	U		
		Seri A			✓			✓	✓
5.	Jenis Investor	Venture Capitalist			✓	U	U	✓	✓
		Bank			✓				✓
		Angel Investor	✓						
		Accelerator		✓					
Ket: U=Undisclosed (Tidak tersedia untuk publik)									

5.3 Peers

Pada perspektif *Peers* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *consumers* dan *producers*. Berikut merupakan *peers consumers* dan *peers producers* dari *platform* ini:

5.3.1 Peers Producers

Pada *peers producers* berisi entitas yang menyediakan *value* dari persediaan *ecosystem/marketplace* dari sebuah *platform*. Pada perspektif *peers producers* ini akan dibagi menjadi empat kategori, yaitu: Jenis Peminjaman, Pinjaman Personal, Pinjaman Bisnis dan Domisili Peminjam.

Pada kategori Jenis Peminjaman akan dibagi menjadi dua bagian, yaitu apakah pinjaman tersebut merupakan Pinjaman Personal atau Pinjaman Bisnis. Pinjaman Personal berarti peminjam menggunakan *platform* atas desakan personal atau kehidupan pribadinya. Sedangkan Pinjaman Bisnis berarti peminjam menggunakan *platform* untuk kebutuhan bisnisnya. Kebutuhan bisnis dapat berupa modal pembelian bahan baku, pembelian mesin dan hal-hal lain yang berkaitan dengan meningkatkan bisnisnya.

Akan tetapi pada beberapa *platform* terdapat pengecualian untuk Pinjaman Bisnis. Pengecualian tersebut adalah tidak diperbolehkan meminjam untuk pemberian gaji/upah karyawan dan pembayaran hutang. Dalam kategori Pinjaman Bisnis juga akan dibagi lagi ke dalam dua bagian, yaitu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan Bisnis Makro.

Peers producers dimasukkan ke dalam UMKM apabila bisnis peminjam merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan hukum yang bukan merupakan anak perusahaan. Kriteria lain UMKM adalah memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 10.000.000.000. Sehingga untuk Bisnis Makro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih lebih dari kekayaan UMKM.

Untuk Pinjaman Personal akan dibagi kembali ke dalam tiga bagian, yaitu: Gaya Hidup, Pendidikan dan Kesehatan. Pada pinjaman personal Gaya Hidup berarti pinjaman tersebut digunakan peminjam untuk keperluan gaya hidupnya. Gaya Hidup tidak dibatasi apakah itu Gaya Hidup primer, sekunder atau tersier. Sehingga calon peminjam dapat leluasa dalam penggunaan *platform* tersebut.

Untuk pinjaman personal Pendidikan calon peminjam harus memenuhi syarat dari masing-masing *platform*. Salah satu contohnya adalah *platform* DanaDidik yang mengharuskan seorang mahasiswa tingkat akhir D1,D2,D3 atau S1. Untuk

Platform KoinWorks peminjam pendidikan diharuskan menjadikan *partner* dari KoinWorks sebagai tujuan dari peminjaman tersebut. Sehingga peminjam akan menjadi anak didik dari *partner* tersebut.

Kategori terakhir dari pengelompokan *peers producers platform* ini adalah Domisili. Domisili berarti tempat dimana calon peminjam tinggal. Pada pemetaan ini Domisili dibagi menjadi dua bagian, yaitu: Jakarta Bogor Depok Tangerang Bekasi (Jabodetabek) dan Luar Jabodetabek. Pengelompokan ini dikarenakan terdapat beberapa *platform* yang mengharuskan calon peminjam harus berasal dari tempat tersebut. Dan pada Tabel 5.3 berikut merupakan hasil pemetaan dari *peers producers platform* ini.

Tabel 5.3 Pemetaan Peers Producers

No	Kriteria		Peers Producers						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Jenis Peminjaman	Personal		✓	✓	✓	✓	✓	
		Bisnis	✓		✓	✓	✓	✓	✓
2.	Pinjaman Personal	Gaya Hidup			✓	✓	✓	✓	
		Pendidikan		✓	✓	✓	✓	✓	
		Kesehatan			✓	✓	✓	✓	

No	Kriteria		Peers Producers						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
3.	Pinjaman Bisnis	UMKM	✓		✓	✓	✓	✓	✓
		Bisnis Makro				✓		✓	
4.	Domisili	Jabodetabek	✓	✓		✓	✓	✓	✓
		Luar Jabodetabek	✓	✓	✓		✓	✓	

5.3.2 Peers Consumers

Pada *peers consumers* berisi entitas yang menggunakan, memanfaatkan atau mendapatkan *value* yang didapat dari adanya platform. Pada perspektif *peers consumers* dikelompokkan ke dalam dua kategori yaitu Jenis Pendana dan Domisili.

Jenis Pendana adalah jenis dari calon pendana dalam menggunakan *platform*. Pada Jenis Pendana akan dibagi lagi ke dalam dua bagian yaitu Personal dan Bisnis. Pada Pendana Personal berarti pendana tersebut diwakili oleh perorangan. Sehingga semua orang dapat menjadi pendana di *platform* tersebut. Sedangkan Pendana Bisnis berarti pendana tersebut mengatasnamakan suatu korporasi atau badan hukum lainnya. Dalam Pendana Bisnis biasanya akan memiliki portal berbeda dengan Pendana Personal.

Kategori kedua dari *peers consumers* adalah Domisili. Domisili disini tempat dimana calon pendana tinggal. Berbeda dengan *peers producers*, karena dalam pengelompokkan ini lebih digeneralisir karena pendana tidak terbatas pada suatu kota. Sehingga dalam Domisili akan dibagi ke dalam dua bagian yaitu Indonesia atau Luar Indonesia. Dan pada Tabel 5.4 berikut merupakan hasil pemetaan dari *peers producers platform* ini.

Tabel 5.4 Pemetaan Peers Consumers

No	Kriteria		Peers Consumers						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Domisili	Indonesia	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		Luar Indonesia							✓
2.	Jenis Pendana	Personal	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
		Bisnis					✓		

5.4 Partners

Partners merupakan entitas *professional* yang berkolaborasi kepada *platform* untuk memberikan *value* lebih. Pada Tabel 5.5 berikut merupakan hasil pemetaan *partners* dari *platform* ini:

Tabel 5.5 Pemetaan Partners

No	Kriteria		Partners						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	<i>Verification Partner</i>		✓		✓				
2.	<i>Expandable Partner</i>	<i>E-Commerce</i>				✓			✓
		<i>Bank</i>						✓	
		<i>Corporate</i>				✓		✓	
4.	<i>Payment Partner</i>	<i>Online Payment</i>	✓	✓					
		<i>ATM</i>					✓		
		<i>Virtual Account</i>			✓	✓		✓	✓
5.	<i>Media Partner</i>			✓		✓		✓	✓
6.	<i>Analytic Partner</i>			✓					
7.	<i>Social Program Partner</i>		✓		✓				

5.5 Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada Tabel 5.6 berikut merupakan hasil pemetaan *transactions* dari *platform* ini.

Tabel 5.6 Pemetaan Transactions

No	Kriteria	Transactions						
		Gandeng Tangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Verifikasi secara langsung	✓	✓	✓				
2.	<i>Top-up</i> dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3.	Mengadakan kampanye penggalangan dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4.	Melihat/-download fact sheet			✓	✓		✓	✓
5.	Memberi pinjaman	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6.	Memberi donasi	✓	✓					
7.	Membayar tagihan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
8.	Pencairan dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
9.	Pendampingan rutin	✓		✓				

5.6 Channel and Context

Perspektif *channels and context* merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Dan pada Tabel 5.7 berikut merupakan hasil pemetaan *channels and context* dari *platform* ini.

Tabel 5.7 Pemetaan Channel and Context

No	Kriteria	Channel and Context						
		Gandeng Tangan	Dana Didik	Amartha	Koin Works	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Website	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	<i>Live</i>	✓	✓	✓				

5.7 Services

Services adalah bagaimana *platform* membantu *peers* dan/atau *partnernya* untuk mendapatkan nilai lebih. Dan berikut merupakan *services* dari *platform* ini:

5.7.1 Enabling Services

Perspektif *enabling services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Dan pada Tabel 5.8 berikut merupakan hasil pemetaan *enabling services* dari *platform* ini.

Tabel 5.8 Pemetaan Enabling Services

No	Kriteria	Enabling Services						
		Gandeng Tangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Pencantuman logo <i>Partner</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Pembekalan dan pelatihan <i>Partner</i>	✓		✓				
3.	Pencantuman <i>Partner</i> sebagai rekomendasi				✓		✓	

5.7.2 Empowering Services

Perspektif *empowering services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 5.9 berikut merupakan hasil pemetaan *empowering services* dari *platform* ini.

Tabel 5.9 Pemetaan Empowering Services

No	Kriteria	Empowering Services						
		G	D	A	K	Kr	I	M
1.	<i>FAQ</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	<i>Live chat</i>	✓	✓	✓		✓		✓
3.	Kalkulator		✓		✓	✓	✓	✓

No	Kriteria	Empowering Services						
		G	D	A	K	Kr	I	M
4.	Pembekalan dan pendampingan	✓		✓				
5.	<i>Dashboard</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6.	<i>Credit rating</i>					✓	✓	

5.7.3 Other Services

Perspektif *other services* merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transaction*. Dan pada Tabel 5.10 berikut merupakan hasil pemetaan *other services* dari *platform* ini.

Tabel 5.10 Pemetaan Other Services

No	Kriteria	Other Services						
		G	D	A	K	Kr	I	M
1.	<i>FAQ</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Kalkulator		✓		✓	✓	✓	✓
3.	Dana proteksi				✓			
4.	<i>Live chat</i>	✓	✓	✓		✓		✓
5.	<i>Dashboard</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
6.	<i>Credit scoring</i>	✓		✓				
7.	<i>Social accountability report</i>			✓				

No	Kriteria	Other Services						
		G	D	A	K	Kr	I	M
8.	<i>Endowmend fund</i>		✓					
9.	Diversifikasi pinjaman		✓		✓	✓		✓
10.	<i>Autobid</i>				✓		✓	✓
11.	<i>Referral</i>			✓	✓	✓		✓
12.	Pendanaan ulang							✓
13	<i>Risk Grading</i>				✓	✓	✓	

5.8 Value Proposition

Pada perspektif *value proposition* dibagi menjadi dua bagian, yaitu *core value* dan *ancillary value*. Berikut merupakan *core value* dan *ancillary value* dari *platform* ini:

5.8.1 Core Value Propositions

Core value proposition merupakan *value* utama dari *platform*. Dalam perspektif ini peneliti akan hanya fokus pada *value* yang ditujukan ke sisi *peers consumers*. Sehingga perspektif ini dapat di kategorikan ke dalam empat pengelompokkan yaitu Jenis Investasi, Minimal Investasi, Bunga dan Termin Pembayaran.

Kategori Jenis Investasi merupakan motivasi dari *peers consumers* dalam meminjamkan dananya. Sehingga dalam kategori ini dapat dibagi kembali ke dalam dua bagian yaitu Investasi Sosial dan Investasi Keuntungan. Investasi Sosial dapat berarti pendana tidak bertujuan memperoleh keuntungan ekonomi secara langsung. Sehingga terdapat kemungkinan bahwa pendana bermotivasi untuk membantu tidak untuk mencari keuntungan [48].

Kategori kedua pada perspektif ini adalah Minimal Investasi. Dengan kategori ini *peers consumers* dapat mempertimbangkan ingin berinvestasi pada *platform* yang mana. Karena setiap *platform* memiliki kebijakan yang berbeda mengenai jumlah dana minimal dana yang boleh diinvestasikan. Sehingga pada kategori ini dapat dibagi kembali ke dalam dua bagian yaitu Minimal Investasi mulai Rp 50.000 hingga Rp 100.000 dan Minimal Investasi lebih dari Rp 100.000.

Kategori ketiga adalah dari perspektif *core value propositions* adalah Bunga /bulan. Dengan adanya kategori ini, calon *peers producers* dapat mempertimbangkan bagaimana jumlah pengembalian dari dana yang ingin didapatkan. Sehingga biasanya semakin kecil bunga maka *peers producers* akan lebih tertarik karena akan lebih sedikit dalam penambahan dana pembayaran ke pendana. Sehingga dalam pemetaan ini akan dibagi ke dalam dua bagian yaitu Bunga dari 0%-10% dan Bunga lebih dari 10% /bulan.

Kategori terakhir dalam perspektif ini adalah Termin Pembayaran. Termin Pembayaran adalah jangka waktu yang digunakan untuk pembayaran. Sehingga *peers consumers* dapat memperkirakan kapan saja waktu pembayaran yang akan diterima dari investasi tersebut. Pada kategori ini akan dibagi menjadi tiga bagian yaitu Termin Pembayaran kurang dari satu bulan, Termin Pembayaran dari satu hingga 12 bulan dan Termin Pembayaran lebih dari 12 bulan. Pada Tabel 5.11 berikut merupakan *ancillary value proposition* dari *platfom* ini.

Tabel 5.11 Pemetaan Core Value Propositions

No	Kriteria		Core Value Propositions						
			Gandeng Tangan	Dana Didik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Jenis Investasi	Sosial	✓	✓					
		Keuntungan			✓	✓	✓	✓	✓
2.	Minimal Investasi	50rb-100rb	✓	✓		✓	✓		
		>100rb			✓			✓	✓
3.	Bunga /bulan	0%-10%	✓	✓					
		>10%			✓	✓	✓	✓	✓
4.	Termin Pembayaran	<=1 bulan				✓	✓	✓	✓
		1-12 bulan	✓	✓	✓			✓	
		>12 bulan		✓					

5.8.2 Ancillary Value Propositions

Ancillary value proposition merupakan *value* tambahan yang ingin ditujukan kepada target dari *platform*. Dalam perspektif ini peneliti akan hanya fokus pada *value* yang ditujukan ke sisi *peers producers*. Pada perspektif *Ancillary Value Propositions* akan dibagi ke dalam empat pengelompokkan. Lima pengelompokkan yaitu: Target, Minimal Peminjaman, Maksimal Tenor dan Maksimal durasi kampanye.

Kategori Target merupakan target utama dari setiap *platform* untuk dijadikan sebagai *peers producers*. Dalam kategori ini akan dibagi menjadi tiga bagian yaitu Mahasiswa, Pengusaha dan Karyawan. Meskipun *peers* dapat merangkap menjadi beberapa bagian, akan tetapi yang akan dipetakan hanyalah target dari masing-masing *platform* tersebut. Target ini akan terlihat dari *tagline* dan *header-header* pada website *platform* sehingga akan mempermudah dalam pemetaan dari *platform* ini.

Kategori Maksimal Peminjaman merupakan jumlah maksimal dari dana yang diperbolehkan untuk dipinjam. Kategori ini juga penting karena dengan melihat maksimal dana pinjaman, *peers producers* dapat memperhitungkan *platform* mana yang dapat menampung pinjamannya. Rata-rata maksimal dana *platform* hanya sekitar Rp 50.000.000, akan tetapi terdapat beberapa *platform* yang maksimal dana pinjaman mencapai Rp 2.000.000.000. Sehingga kategori ini akan dibagi kembali ke dalam dua bagian yaitu maksimal dana pinjaman di bawah atau sama dengan Rp 250.000.000 dan di atas Rp 250.000.000.

Kategori keempat dari perspektif ini adalah Maksimal Tenor. Tenor adalah batas waktu pengembalian pinjaman. Sehingga Maksimal Tenor adalah batas maksimal waktu pengembalian pinjaman. Dalam kategori ini akan dibagi menjadi dua bagian yaitu Maksimal Tenor kurang atau sama dengan 12 bulan dan Maksimal Tenor lebih dari 12 bulan. Semakin besar maksimal

tenor semakin lama waktu yang dibutuhkan peminjam untuk mengembalikan pinjaman.

Sedangkan untuk kategori kelima dari perspektif ini adalah Maksimal Durasi Kampanye. Durasi Kampanye adalah lama waktu durasi dari setiap kampanye yang diajukan oleh *peers producers*. Sehingga Maksimal Durasi Kampanye adalah maksimal durasi yang didapatkan oleh *peers producers* saat melakukan kampanye di *platform* tersebut. Biasanya semakin lama durasi maka semakin besar pula kesempatan *peers producers* untuk lebih banyak didanai. Maka dalam kategori ini akan dibagi menjadi dua bagian yaitu Maksimal Durasi kurang atau sama dengan satu bulan dan Maksimal Durasi lebih dari satu bulan. Pada Tabel 5.12 berikut merupakan hasil pemetaan *core value proposition* dari *platform* ini.

Tabel 5.12 Pemetaan Ancillary Value Propositions

No	Kriteria		Ancillary Value Propositions						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
1.	Target	Mahasiswa		✓					
		Pengusaha	✓		✓	✓	✓		✓
		Karyawan						✓	
2.	Maksimal Peminjaman	≤250jt	✓	✓	✓		✓		
		>250jt				✓		✓	✓

No	Kriteria		Ancillary Value Propositions						
			GandengTangan	DanaDidik	Amartha	KoinWorks	Kredina	InvesTree	Modalku
4.	Maksimal Tenor Peminjaman	<=12 bulan					✓	✓	
		>12 bulan	✓	✓	✓	✓			✓
5.	Maksimal durasi kampanye	<=1 bulan			✓	✓	✓	✓	✓
		>1 bulan	✓	✓					

5.9 Infrastructure and Core Components

Pada perspektif ini berisi asset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*. Dan pada Tabel 5.13 berikut merupakan hasil pemetaan *infrastructure and core components* dari *platform* ini.

Tabel 5.13 Pemetaan Infrastructure and Core Components

No	Kriteria	Infrastructure and Core Components						
		G	D	A	K	Kr	I	M
1.	Website	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.	Mobile Apps				✓			

5.10 Key Performance Indicator

Dalam melakukan penilaian dari *Platform Crowdfunding* ini, dilakukan perhitungan *ranking* sebagai indikator performanya. Pada Tabel 5.14 berikut merupakan pemetaan hasil *Key Performance Indicator* dari *Platform Crowdfunding*.

Tabel 5.14 Key Performance Indicator Platform Crowdfunding

No	Platform	Total Dana Tersalur-kan
1.	GandengTangan	Rp 461,8 Jt
2.	DanaDidik	Rp 122 Jt
3.	Amartha	Rp 82,5 M
4.	KoinWorks	Rp 16,4 M
5.	Kredina	Rp 842,2 Jt
6.	InvesTree	Rp 132 M
7.	Modalku	Rp 155 M

Halaman ini sengaja dikosongkan

BAB VI

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjelaskan analisis dan pembahasan penelitian tugas akhir dari hasil pemetaan yang telah dilakukan pada Bab sebelumnya. Analisis akan dilakukan dengan cara membandingkan pemetaan dengan KPI yang telah ditentukan.

6.1 Analisis Platform Owners

Platform Owners berisi entitas yang bertanggung jawab terhadap keberadaan platform. Dalam perspektif *platform owner* dibagi menjadi tiga jenis pengelompokan. Pengelompokan tersebut antara lain letak manajemen pusat, jenis perusahaan dan usia beroperasi perusahaan di Indonesia. GandengTangan adalah *platform* dengan manajemen pusat dalam negeri, yang memiliki kantor pusat di Kota Jakarta. GandengTangan sendiri terdiri dari dua badan hukum yaitu Persero Terbatas dan Yayasan. Dalam proses bisnisnya Persero Terbataslah yang membuat, mengembangkan dan mengelola situs *platform*. Sedangkan Yayasan akan menjadi penyelenggara layanan *crowdfunding* sehingga yang berhubungan langsung dengan para peminjam adalah yayasan ini [17]. Meskipun GandengTangan sudah beroperasi sejak tahun 2014, GandengTangan merupakan *platform* dengan jumlah KPI terendah.

DanaDidik merupakan *platform* dengan manajemen dalam negeri yang berpusat di Kota Jakarta. DanaDidik sendiri bernaung di bawah badan hukum Persero Terbatas dan Koperasi. Dalam proses bisnisnya, Persero Terbatas yang berperan sebagai pengembang teknologi dan penyedia jasa operasional. Sedangkan Koperasi akan berperan sebagai penampung setiap mahasiswa yang telah mendapatkan pinjaman [27]. Setelah lebih dari dua tahun beroperasi, DanaDidik hanya mendapatkan Rp 0,2 miliar dana tersalurkan

dan 26 peminjam terdantai. Nilai ini merupakan nilai yang sangat kecil apabila dibandingkan dengan *platform* lainnya.

Amartha adalah *platform crowdfunding* di bawah naungan badan hukum Persero Terbatas. *Platform* ini merupakan *platform* dengan manajemen dalam negeri tertua pada penelitian ini. Selama lebih dari 6 tahun, Amartha sudah menggalang dana sekitar Rp 82,5 miliar dan memenuhi lebih dari 33 ribu peminjam. Dari hal ini muncul hipotesa awal bahwa semakin lama umur *platform* maka semakin besar KPI yang didapatkan.

KoinWorks merupakan *platform* dengan manajemen dalam negeri yang berpusat di Kota Jakarta. Dalam proses bisnisnya *platform* ini hanya bernaung di bawah badan hukum Persero Terbatas saja. Semenjak mulai beroperasi sekitar pertengahan tahun 2015, KoinWorks sudah menggalang dana sekitar Rp 16,4 miliar dan 226 peminjam terdantai.

Kredina adalah *platform* dengan manajemen pusat dalam negeri yang hanya bernaung di bawah badan hukum Persero Terbatas. Selama dua tahun Kredina sudah menggalang dana sekitar Rp 0,8 miliar dan 571 peminjam. *Platform* ini merupakan *platform* ketiga dari bawah yang KPInya termasuk rendah meskipun telah mendanai lebih dari 500 peminjam.

Investree merupakan *platform crowdfunding* yang tergolong muda di Indonesia. Mulai beroperasi sejak Mei 2016, Investree telah menggalang dana sekitar Rp 132 miliar dan mendanai lebih dari 500 peminjam. Sama seperti *platform-platform* sebelumnya, Investree hanyalah merupakan badan hukum Persero Terbatas dengan manajemen pusat berada di Kota Jakarta.

Modalku adalah satu-satunya *platform* dengan manajemen pusat dari luar negeri dan berpusat di Singapura. Sebelum beroperasi di Indonesia, Modalku telah beroperasi di Singapura

dan Malaysia dengan nama Funding Societies. Funding Societies saat ini dikabarkan sudah menggalang dana lebih dari \$ 26,2 miliar. Sedangkan Modalku sendiri hampir menyamai dengan dana terkumpul sekitar Rp 155 miliar. Nilai tersebut adalah nilai yang sangat besar apabila dibandingkan dengan *platform-platform* lainnya melihat Modalku adalah *platform* yang tergolong muda.

Tabel 6.1 Analisis Pemetaan Platform Owners

Kriteria		Platform Owners						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Manajemen Pusat	Dalam negeri	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
	Luar negeri							✓
Jenis Perusahaan	PT	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Koperasi		✓					
	Yayasan	✓						
Usia Operasi	<=2 tahun				✓	✓	✓	✓
	>2 tahun	✓	✓	✓				
KPI								
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)		0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Dari pemetaan di atas menunjukkan, bahwa pada penelitian ini mayoritas *platform crowdfunding* memiliki Manajemen Pusat dari dalam negeri. *Platform-platform* tersebut ialah GandengTangan, DanaDidik, Amarth, KoinWorks, Kredina dan Investree. Namun terdapat hanya satu *platform* yang memiliki Manajemen Pusat yang berasal dari luar negeri, yaitu

Modalku. Dalam penelitian ini meskipun terdapat lebih banyak *platform* dengan Manajemen dalam negeri, Modalku merupakan *platform* dengan nilai KPI terbesar di Indonesia dibanding lainnya.

Pada tabel di atas juga terlihat bahwa semua *platform* di Indonesia dimiliki oleh badan hukum berbentuk Persero Terbatas (PT). Akan tetapi tidak semua *platform* hanya dimiliki oleh satu badan hukum. Terdapat dua *platform* yang dimiliki oleh lebih dari satu badan hukum, *platform* tersebut adalah GandengTangan dan DanaDidik. GandengTangan dimiliki oleh Persero Terbatas dan Yayasan sedangkan DanaDidik dimiliki oleh Persero Terbatas dan Koperasi.

Dan hal lain yang bisa didapatkan berdasarkan pemetaan di atas adalah hampir semua *platform crowdfunding* di Indonesia berusia kurang dari dua tahun. *Platform-platform* tersebut adalah KoinWorks, Kredina, Investree dan Modalku. Hanya GandengTangan, DanaDidik dan Amarthya yang berusia lebih dari dua tahun. Meskipun berusia lebih muda, hampir seluruh *platform* yang berusia muda memiliki nilai KPI yang lebih besar daripada *platform* berusia lebih tua.

6.2 Analisis Platform Stakeholders

Platform Stakeholders berisi entitas yang dapat membuat regulasi terhadap keberadaan platform. Dalam perspektif *platform stakeholders* dibagi ke dalam lima kategori. Lima kategori tersebut adalah Jenis Regulator, Regulator Pemerintah, Investor, Jenis Pendanaan dan Jenis Investor. GandengTangan dalam hal ini sudah berdiri di bawah naungan Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia karena GandengTangan merupakan sebuah PT. Akan tetapi sampai saat ini GandengTangan belum mengantongi ijin dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK) sehingga dapat kegiatan operasionalnya GandengTangan masih dipertanyakan apakah legal apabila berinvestasi pada *platform* tersebut. GandengTangan saat ini

didanai oleh seorang *angel investor* dalam negeri, yaitu Mariko Asmara Yoshihara [20]. Sehingga pendanaan GandengTangan baru sekedar pendanaan *seed round* saja.

Sama seperti GandengTangan, DanaDidik belum memiliki ijin resmi dari Otoritas Jasa Keuangan. Sampai saat ini DanaDidik hanya bernaung di bawah Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia saja. Ketidak pemilikan ijin dari OJK ini dapat berpengaruh terhadap KPI *platform* dari penelitian ini. GandengTangan dan DanaDidik mempunyai KPI terendah diantara semua *platform* lainnya. Dalam pendanaannya DanaDidik juga masih dalam tahap *seed round* yang didanai oleh *accelerator* Plug and Play yang berpusat di Silicon Valley, Amerika.

Amartha merupakan *platform crowdfunding* yang telah mendapat ijin dari Otoritas Jasa Keuangan. Sehingga *platform* ini sudah memenuhi syarat dalam menyelenggarakan *crowdfunding*. Dalam pendanaan sendiri Amatha juga sudah masuk ke tahap *series A round* dengan investor dari dalam dan luar negeri. Dari dalam negeri terdapat investor dari Bank dan *venture capitalist* yaitu Mandiri Capital Indonesia dan Midplaza Holding. Dari luar negeri terdapat Lynx Asia partners dan Beenext. Dari semua pendanaan di atas, nilai KPI dari *platform* ini termasuk ke dalam ketiga tertinggi.

Dalam penelitian ini KoinWorks dan Kredina adalah *platform* yang tertutup dalam sisi investor sehingga hanya dapat dianalisis dari sisi regulator. KoinWorks sendiri telah mendapat ijin dari OJK, sehingga KoinWorks juga sudah memenuhi syarat beroperasi *crowdfunding* di Indonesia.

Investree merupakan *platform crowdfunding* yang juga telah lolos ijin dari Otoritas Jasa Keuangan. Sehingga Investree memiliki dua regulator yaitu Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia dan OJK itu sendiri. Dalam pendanaannya Investree mendapat pendanaan *series A round* dari investor

dalam negeri, yaitu Mountain Kejora Ventures. Kejora merupakan sebuah perusahaan *venture capitalist* yang sudah sering memberikan pendanaannya kepada perusahaan *Financial Technology* (Fintech) di Indonesia. Dalam implementasinya Kejora sudah mendanai lebih dari 20 *startup*, sehingga Kejora sendiri sudah berpengalaman dalam pendanaan ini. Dari 24 *startup*, hanya satu *startup* yang dirasa kurang berkembang, sehingga *success ratio* dari pendanaan Kejora ini termasuk tinggi.

Modalku merupakan *platform* yang mempunyai KPI paling tinggi. Dalam pembuatan regulasinya, Modalku memiliki tiga regulator yaitu dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia, OJK dan *holding group*nya tersendiri. Dari segi investor, Modalku sudah mengantongi pendanaan *series A round* dari Investor dalam dan luar negeri. Dalam pendanaan dari investor luar negeri ini, Modalku mendapat dukungan dari Sequoia Capital. Sequoia sendiri merupakan investor global yang telah berkali-kali mendanai puluhan *startup* di Asia. Salah satu *startup* yang telah berhasil berkembang adalah Go-Jek.

Tabel 6.2 Analisis Pementaan Platform Stakeholders

Kriteria		Platform Stakeholders						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Regu-lator	Pemerintah	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	<i>Holding</i>							✓
Peme-rintah	OJK	-	-	✓	✓	-	✓	✓
	Kementrian	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Investor	Luar Negeri		✓	✓	U	U		✓
	Dalam Negeri	✓		✓			✓	✓

Kriteria		Platform Stakeholders						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Penda- naan	Seed	✓	✓		U	U		
	Seri A			✓			✓	✓
Jenis Investor	Venture Capitalist			✓	U	U	✓	✓
	Bank			✓				✓
	Angel Investor	✓						
	Accelerator		✓					
KPI								
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)		0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Dari pemetaan di atas terlihat bahwa setiap *platform* pasti memiliki regulator pemerintah. Hal ini menunjukkan bahwa pemerintah merupakan regulator pokok dalam keberlangsungannya sebuah *platform crowdfunding* di Indonesia. Namun selain pemerintah, di Indonesia juga terdapat *platform* yang memiliki regulator *holding*. *Platform* tersebut ialah Modalku yang masuk dalam *holding Funding Societies* dari Singapura.

Meskipun regulator pemerintah merupakan regulator pokok, akan tetapi pada penelitian ini masih terdapat beberapa *platform* di Indonesia yang belum mendapatkan ijin dari salah satu regulator pemerintah yaitu Otoritas Jasa Keuangan (OJK). *Platform-platform* tersebut ialah GandengTangan, DanaDidik dan Kredina. Sedangkan untuk Regulator Pemerintah Kementerian, semua badan hukum sudah terdaftar di Kementerian yang dapat diakses di www.ahu.go.id.

Peraturan OJK mengenai *crowdfunding lending-based* atau *peer-to-peer lending* adalah sebagai berikut [51].

1. Kepemilikan saham asing maksimal 85%.
2. Modal minimal Rp 2,5 miliar.
3. Batas maksimal pinjaman dan bunga adalah Rp 2 miliar.
4. Harus memiliki *escrow account* (rekening bersama).

Dan apabila dihubungkan dengan KPI, dapat terlihat bahwa *platform* yang tidak mendapatkan ijin dari OJK memiliki nilai KPI kecil di bawah Rp 1 miliar. Perbedaan nilai KPI tersebut kemungkinan dikarenakan *peers* merasa ragu atau tidak aman berinvestasi pada *platform* yang tidak mendapat ijin dari lembaga pemerintahan yang resmi. Padahal untuk memiliki ijin dari OJK, *platform* tidak bisa secara langsung memenuhi syarat-syarat yang diberikan. Sehingga adanya investor akan lebih dapat meringankan *platform* dalam mendapatkan ijin dari OJK.

Dalam pemetaan di atas, *platform crowdfunding* di Indonesia rata-rata memiliki investor dari dalam negeri, seperti GandengTangan, Amarth, Investree dan Modalku. Hanya *platform* DanaDidik yang tidak memiliki investor dalam negeri. Akan tetapi DanaDidik memiliki investor dari luar negeri yang tidak dimiliki oleh *platform* GandengTangan dan Investree.

Dari pemetaan juga terlihat bahwa tiga *platform crowdfunding* di Indonesia sudah memasuki tahap pendanaan *series A round* (nilai investasi Rp 10 miliar hingga 33 miliar), seperti Amarth, Investree dan Modalku. Sedangkan dua *platform* lainnya dalam tahap pendanaan *seed round* (nilai investasi Rp 500 juta hingga Rp 2,5 miliar), seperti GandengTangan dan DanaDidik.

Hal ini berpengaruh karena apabila sebuah *platform* memasuki tahap pendanaan *series A round*, maka *platform* tersebut dianggap sudah siap dan sudah mendapatkan pasar dalam kegiatan proses bisnisnya. Sedangkan pendanaan *seed round*

dapat dianggap *platform* tersebut masih mencari tahu tentang potensi *platform* tersebut.

Dalam pemetaan ini juga terlihat bahwa di Indonesia, *platform crowdfunding* didanai oleh empat jenis investor. Jenis-jenis investor tersebut adalah *venture capitalist*, bank, *angel investor* dan *accelerator*. Dan jika dihubungkan antara tipe pendanaan dan jenis investor akan diketahui bahwa pendanaan *seed round* hanya di danai oleh *Angel investor* dan *Accelerator* saja. Sedangkan untuk pendanaan *series A round* didanai oleh Bank dan *Venture Capitalist*.

Karena sebuah bank maupun *venture capitalist* rata-rata mapan dan sudah berpengalaman dalam berinvestasi. *Venture capitalist* dan bank ini hanya akan mendanai sebuah *startup* yang dinilai dapat berkembang pesat. Sehingga *platform* yang didanai dapat belajar dari investor dan dapat mempercepat perkembangan bisnis *platform* tersebut.

6.3 Analisis Peers

Berikut ini adalah hasil analisis dan pembahasan dari *peers producers* dan *peers consumers* dari masing-masing *platform crowdfunding*. Analisis akan didapatkan dengan membandingkan pemetaan masing-masing *platform* dengan KPI yang telah ditetapkan sebelumnya.

6.3.1 Analisis Peers Producers

Peers Producers adalah entitas yang menyediakan value dari persediaan ecosystem/marketplace dari sebuah platform. Dalam perspektif ini dibagi ke dalam empat kategori yaitu Jenis Pinjaman, Tujuan Pinjaman Personal, Tujuan Pinjaman Bisnis dan Domisili Peminjam. GandengTangan merupakan *platform* dengan *peers producers* khusus untuk Pinjaman Bisnis. Pinjaman Bisnis tersebut dapat dispefifikasikan lagi ke Pinjaman UMKM di Indonesia. Dalam proses penggalangan danannya, GandengTangan tidak membatasi domisili dari calon

peminjam. Sehingga calon peminjam hampir semua kota besar di Indonesia dapat menggunakan *platform* ini. Akan tetapi meskipun berasal dari beberapa kota di Indonesia, dana yang tergalang memiliki posisi yang paling bawah diantara *platform* lainnya.

Berbeda dengan GandengTangan, DanaDidik merupakan *platform* yang hanya menyediakan *marketplace* kepada peminjam personal. Dari jumlah 4,8 juta mahasiswa Indonesia saat ini, sekitar 6,5 persennya adalah mahasiswa kurang mampu yang terancam putus kuliah [52]. Sehingga GandengTangan memberikan pinjaman personal yang akan dispesifikkan ke bidang Pendidikan. Dan sama seperti GandengTangan, DanaDidik memperbolehkan calon peminjam berasal dari luar Jabodetabek.

Amartha memperbolehkan pinjaman personal dan bisnis. Pada pinjaman personal, Amarta juga memperbolehkan semua kategori yaitu Gaya Hidup, Pendidikan dan juga Kesehatan. Akan tetapi untuk pinjaman bisnis, Amarta hanya memperbolehkan UMKM. Selain itu berbeda dengan *platform-platform* sebelumnya, Amarta tidak melayani pinjaman di daerah Jabodetabek. Amarta lebih berfokus ke daerah-daerah pelosok yang sulit untuk mendapatkan bantuan pinjaman Bank.

KoinWorks dan Investree pada perspektif *peers producers* memiliki pemetaan yang hampir sama. Bahkan kedua *platform* ini memperbolehkan peminjam makro, hal yang tidak dilakukan oleh *platform* lainnya. Perbedaan KoinWorks dengan Investree adalah KoinWorks tidak melayani pinjaman untuk peminjam di luar Jabodetabek.

Modalku adalah *platform crowdfunding* dengan batasan atau syarat paling banyak. Persyaratan tersebut adalah hanya pinjaman bisnis yang diperbolehkan di *platform* ini. Pinjaman bisnis tersebut juga diharuskan dari UMKM dan tidak boleh perusahaan makro. Dalam persyaratan domisili juga, Modalku

membatasi layanan hanya untuk calon peminjam di wilayah Jakarta Bogor Depok Tangerang dan Bekasi (Jabodetabek).

Tabel 6.3 Analisis Pementaan Peers Producers

Kriteria		Peers Producers						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Jenis Pin-jaman	Personal		✓	✓	✓	✓	✓	
	Bisnis	✓		✓	✓	✓	✓	✓
Pinjaman Personal	Gaya Hidup			✓	✓	✓	✓	
	Pendidikan		✓	✓	✓	✓	✓	
	Kesehatan			✓	✓	✓	✓	
Pinjaman Bisnis	UMKM	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	Bisnis Makro				✓		✓	
Domisili	Jabodetabek	✓	✓		✓	✓	✓	✓
	Luar Jabodetabek	✓	✓	✓		✓	✓	
KPI								
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)		0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Berdasarkan pemetaan di atas, peminjam bisnis dan personal merupakan syarat peminjam yang paling banyak diterapkan oleh *platform*. Hal ini dikemungkinan karena *platform* ingin memperluas pasar dengan memperbolehkan kedua jenis peminjam, seperti yang dilakukan oleh *platform* Amarta, KoinWorks, Kredina dan Investree. Sedangkan *platform* lainnya seperti GandengTangan dan Modalku hanya

memperbolehkan peminjam bisnis dan *platform* DanaDidik hanya memperbolehkan pinjaman personal.

Dalam *platform* dengan pinjaman personal, mayoritas *platform crowdfunding* di Indonesia memperbolehkan semua kategori yaitu Kesehatan, Pendidikan dan Gaya Hidup. Akan tetapi hanya *platform* DanaDidik yang fokus memberikan pinjaman dalam kategori Pendidikan saja. Sedangkan untuk *platform* dengan pinjaman bisnis, mayoritas *platform* di Indonesia hanya melayani pinjaman UMKM (kekayaan bersih paling banyak Rp 10.000.000.000), seperti GandengTangan, Amarta, Kredina dan Modalku. Hanya KoinWorks dan Investree yang melayani pinjaman bisnis makro (kekayaan bersih lebih dari Rp 10.000.000.000).

Pada kategori domisili, memperbolehkan peminjam dari daerah Jabodetabek dan Luar Jabodetabek merupakan syarat terbanyak yang diterapkan pada *platform crowdfunding* di Indonesia. Seperti *platform* GandengTangan, DanaDidik, Kredina dan Investree. Berbeda dengan *platform* Amarta, *platform* tersebut hanya memberikan pinjaman kepada peminjam dari luar Jabodetabek. Dan sedangkan untuk *platform* lainnya seperti KoinWorks dan Modalku hanya memperbolehkan peminjam dari Jabodetabek saja.

Akan tetapi syarat yang dipakai oleh *platform* dengan nilai KPI terbanyak hanyalah peminjam dari daerah jabodetabek. Sehingga peminjam hanya dari jabodetabek menyumbang pengaruh yang lebih banyak daripada daerah luar jabodetabek. Hal ini dikemungkinan karena peminjam yang berasal dari daerah Jabodetabek lebih dapat dipercaya dalam mengembalikan dana pinjaman. Selain itu, daerah jabodetabek juga merupakan kota yang lebih dapat dipantau karena berdekatan dengan masing-masing kantor *platform* tersebut.

Kriteria	Peers Consumers						
	G	D	A	K	Kr	I	M
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Berdasarkan pemetaan di atas, setiap *platform* di Indonesia memperbolehkan syarat pendana yang berasal dari Indonesia itu sendiri. Sehingga pendana yang berasal dari Indonesia merupakan kategori pokok dalam *platform crowdfunding* ini. Namun *platform* berbeda dengan *platform* Modalku karena tidak hanya memperbolehkan pendana dari Indonesia. *Platform* tersebut juga menambahkan pendana yang berasal dari luar negeri. Modalku memperbolehkan pendana yang berasal dari luar negeri dimungkinkan karena *platform* tersebut sudah memiliki pasar di luar Indonesia. Dan pasar tersebut didapatkan dari produk-produk *platform* dari *holding* yang sudah terlebih dahulu beroperasi di luar Indonesia.

Dalam pemetaan juga dapat terlihat bahwa setiap *platform* di Indonesia memperbolehkan pendana yang mewakili dirinya sendiri (personal). Sehingga pendana personal dapat dikatakan sebagai kategori pokok dalam syarat jenis pendana pada *platform* ini. Dan pada pemetaan hanya terdapat satu *platform* yang tidak hanya memperbolehkan pendana personal tapi juga memperbolehkan pendana yang mewakili sebuah bisnis, *platform* tersebut ialah Kredina.

6.4 Analisis Partners

Partners merupakan entitas profesional yang berkolaborasi kepada platform untuk memberikan value lebih. Pada perspektif ini terdapat 6 jenis *partner*, akan tetapi hanya dua *partner* yang dikategorikan yaitu Expandable Partner dan Payment Partner.

Verification Partner merupakan *partner* yang berhubungan langsung dengan calon peminjam. Tugas dari *partner* ini adalah memvalidasi data calon peminjam dan mendampingi peminjam sampai peminjam mengembalikan dana pinjamannya. Dengan adanya *partner* ini dapat membantu dalam mendapatkan *value* data dari *peers*. Dalam pemetaan terlihat bahwa hanya dua *platform* di Indonesia yang memiliki *verification partner* ini. Dua *platform* saja yaitu GandengTangan dan Amarththa.

Payment Partner merupakan *partner* yang memfasilitasi pembayaran antara pendana dan peminjam. *Payment partner* ini dapat dibagi kedalam tiga bagian, yaitu Online payment, ATM dan bank virtual account. Perbedaan antara online payment dan bank *virtual account* adalah *online payment* membutuhkan perantara antara kedua *bank peers* dan *owners*. Sedangkan *virtual account* hanya terjadi antara kedua pihak bank saja. Pada pemetaan ini terlihat bahwa *platform* di Indonesia yang menggunakan online payment hanyalah GandengTangan dan DanaDidik saja. Sedangkan sisanya menggunakan *Virtual Account*.

Partner berikutnya adalah *Expandable Partner* yang membantu memperluas jangkauan dari *platform* tersebut. Dalam *partner* ini dapat dibagi kedalam tiga bagian yaitu *E-commerce*, Bank dan *Corporate*. Pada *partner e-commerce* hanya KoinWorks dan Modalku saja yang bekerja sama. Sedangkan untuk *Corporate* terdapat KoinWorks dan Investree. Untuk *expandable partner* bank hanya Investree yang bekerja sama.

Lalu *partner* selanjutnya adalah *media artner*, yaitu *partner* yang bertugas untuk memberitakan mengenai *platform* agar memperluas jangkauan dari *platform* tersebut. Di Indonesia, *platform* yang bekerja sama dengan *media partner* hanyalah *platform* DanaDidik, KoinWorks, Kredina dan Modalku saja.

Partner berikutnya adalah *Analytic partner* yang bertugas menyediakan *analytical tools* untuk menganalisis kebiasaan pengguna platform berdasarkan aktivitasnya di website. Partner ini hanya dimiliki oleh *platform* DanaDidik. Dengan *tool* ini, DanaDidik dapat memantau kegiatan pengguna selama berada di *platform*. Misalnya terdapat *peers consumers* (peminjam) yang sudah melakukan *checkout* akan tetapi tidak melakukan pembayaran, maka *platform* akan menghubungi *peers* tersebut lalu menanyakan apakah ada permasalahan.

Dan partner terakhir adalah *Social Program Partner*. Yaitu partner yang bertugas memberi bantuan dana pada program-program sosial yang diadakan oleh *platform owners*. Partner ini hanya dimiliki oleh *platform* GandengTangan dan Amarthasaja.

Kriteria		Partners						
		G	D	A	K	Kr	I	M
<i>Verification Partner</i>		✓		✓				
<i>Expandable Partner</i>	<i>ECommerce</i>				✓			✓
	<i>Bank</i>						✓	
	<i>Corporate</i>				✓		✓	
<i>Payment Partner</i>	<i>Online Payment</i>	✓	✓					
	<i>ATM</i>					✓		
	<i>Bank Virtual Account</i>			✓	✓		✓	✓
<i>Media Partner</i>			✓		✓		✓	✓

Kriteria	Partners						
	G	D	A	K	Kr	I	M
<i>Social Program Partner</i>	✓		✓				
KPI							
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.5 Analisis Transactions

Transactions adalah aksi yang dilakukan antara *peers* dan/atau *partner* untuk mendapatkan *value* dari platform. Pada perspektif *Transactions* ini tidak dikategorikan karena *transactions* disini sudah mewakili poin *transactions* sendiri.

Dalam perspektif ini terdapat Verifikasi secara langsung, yang berarti *platform owners* yang diwakili *partners* akan membutuhkan bertemu secara langsung dengan *peers*. Pertemuan ini biasanya hanya sekali pada saat validasi data calon peminjam saat mendaftarkan diri di *platform*. Dan pada pemetaan ini *platform* di Indonesia yang melakukan transaksi tersebut hanyalah GandengTangan, DanaDidik dan Amartha.

Transaksi kedua dalam perspektif ini adalah *top-up* dana. *Top-up* dana ini nantinya akan digunakan oleh *peers producers* dan *peers consumers* untuk mulai meminjamkan dana dan membayar tagihan pada transaksi selanjutnya. Sehingga transaksi ini merupakan transaksi pokok dari *platform crowdfunding* di Indonesia.

Transaksi ketiga dan juga merupakan transaksi pokok adalah Mengadakan kampanye penggalangan dana. Transaksi ini termasuk pokok karena setiap *platform crowdfunding* di Indonesia pasti memiliki transaksi ini.

Lalu terdapat transaksi yang hanya *platform* Amarta, KoinWorks, Modalku dan Investree yang memilikinya. Transaksi tersebut ialah Melihat atau mendownload *fact sheet*. *Fact sheet* ini berisi mengenai profil dari peminjam, data *history* peminjaman peminjam dan tujuan peminjam pada kampanye *platform*. Sehingga pendana dapat melihat terlebih dahulu bagaimana *profile* dari peminjam tersebut.

Transaksi kelima adalah Memberi pinjaman. Memberi pinjaman merupakan transaksi yang dilakukan oleh *consumers* untuk mendanai pinjaman dari *producers*. Transaksi ini juga merupakan transaksi pokok karena setiap *platform* memiliki transaksi ini.

Berbeda dengan Memberi pinjaman, transaksi keenam adalah Memberi donasi. Bedanya adalah apabila pinjaman, dana yang diberikan akan kembali lagi dengan atau tanpa bunga. Sedangkan donasi, dana tersebut tidak akan kembali lagi. Transaksi ini hanya dimiliki oleh GandengTangan dan DanaDidik.

Transaksi ketujuh juga merupakan transaksi pokok karena dimiliki juga oleh semua *platform*. Transaksi tersebut adalah Membayar tagihan. Membayar tagihan adalah transaksi yang dilakukan oleh *producers* untuk mengembalikan dana dari *consumers*.

Transaksi terakhir adalah Pendampingan rutin. Pendampingan rutin berguna agar *flow* dana tidak macet. *Platform owners* akan mengirimkan *partners*nya untuk mengawasi perkembangan usaha *producers*. Selain mengawasi, *partners* akan memberikan saran untuk memastikan kondisi keuangan *producers* terkontrol dan sehat. Transaksi ini hanya dimiliki dua dari tujuh *platform* yaitu GandengTangan dan Amarta.

Tabel 6.5 Analisis Pemetaan Transactions

Kriteria	Transactions						
	G	D	A	K	Kr	I	M
Verifikasi secara langsung	✓	✓	✓				
<i>Top-up</i> dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mengadakan kampanye penggalangan dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Melihat/-download fact sheet			✓	✓		✓	✓
Memberi pinjaman	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Memberi donasi	✓	✓					
Membayar tagihan	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pencairan dana	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pendampingan rutin	✓		✓				
KPI							
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.6 Analisis Channel and Context

Channel and Context merupakan tempat dan bagaimana pertukaran *value* dilakukan dan merupakan kunci dimana *value* akan terbentuk. Pada perspektif ini pemetaan hanya terbagi ke

dalam tiga bagian yaitu website, *mobile apps* dan *live* seperti pada Tabel 6.6 berikut ini.

Tabel 6.6 Analisis Pementaan Channel and Context

Kriteria	Channel and Context						
	G	D	A	K	Kr	I	M
Website	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mobile Apps				✓			
<i>Live</i>	✓	✓	✓				
KPI							
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Dalam penelitian ini semua *platform* menggunakan *website* dalam transaksinya. Sehingga *website* merupakan *channel* pokok dalam *platform crowdfunding* ini. Akan tetapi terdapat *platform* KoinWorks yang menambahkan *mobile apps* pada *channel* ini. Dengan menambahkan *mobile apps*, *peers* tidak perlu menggunakan laptop atau PC. Karena aplikasi tersebut dapat terhubung dengan *platform* KoinWorks dan melakukan transaksi yang sama halnya dengan *website*.

Selain KoinWorks, *platform* yang menambahkan *channel and context* adalah GandengTangan, DanaDidik dan Amarthia. Ketiga *platform* ini menambahkan *context* yaitu dengan cara *live*. Sehingga *peers producers* maupun *peers consumers* dalam melakukan sebagian transaksinya, *peers* harus bertemu langsung dengan *platform owners* yang diwakili oleh *partnersnya*. Dengan adanya *context live* ini dapat menimbulkan beberapa keuntungan dan kerugian. Keuntungannya adalah semua *peers* yang sudah bertemu secara

langsung dengan *partners* maka datanya sudah dipastikan lebih valid daripada *platform* yang tidak menggunakan *context live*. Sehingga *peers* pada saat penggalangan dana akan dapat lebih dipercaya. Kerugiannya adalah *peers* ada kemungkinan akan merasa terbuang waktunya karena harus membagi waktunya untuk bertemu terlebih dahulu dengan *partners*. Maka dari itu beberapa *platform* lain menggunakan keunggulan “semua online” dalam kegiatan operasionalnya. Sehingga *peers* yang merasa keberatan harus membagi waktunya untuk bertemu dengan *partners* akan lebih memilih *platform* tersebut.

6.7 Analisis Services

Berikut ini adalah hasil analisis dan pembahasan dari *services* dari masing-masing *platform crowdfunding*. Analisis akan didapatkan dengan membandingkan pemetaan masing-masing *platform* dengan KPI yang telah ditetapkan sebelumnya.

6.7.1 Analisis Enabling Services

Enabling services merupakan layanan yang berguna untuk membantu *partner* dalam menciptakan *value*. Pada perspektif ini terdapat tiga bagian yaitu, pencantuman logo, pembekalan dan pelatihan *partner* dan pencantuman *partner* sebagai rekomendasi.

Dalam setiap *platform crowdfunding* di Indonesia ini, memberikan layanan kepada *partner* dengan mencantumkan logo *partners* pada *website platform*. Selain menandakan bahwa *partner* tersebut sudah bekerja sama dengan *platform*, layanan ini juga sebagai media promosi bagi *partner*.

Layanan kedua adalah pembekalan dan pelatihan *partner*. Pada layanan ini hanya dimiliki oleh GandengTangan dan Amarthia karena memang dari semua *platform*, hanya kedua *platform* ini memiliki transaksi verifikasi secara langsung, pelatihan dan pendampingan.

Layanan terakhir pada *enabling services* ini adalah pencantuman *partners* sebagai rekomendasi dalam peminjaman. Hal ini dilakukan oleh *platform* KoinWorks dan Investree dalam proses bisnisnya.

Tabel 6.7 Analisis Pemetaan Enabling Services

Kriteria	Enabling Services						
	G	D	A	K	Kr	I	M
Pencantuman logo <i>Partner</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Pembekalan dan pelatihan <i>Partner</i>	✓		✓				
Pencantuman <i>Partner</i> sebagai rekomendasi				✓		✓	
KPI							
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.7.2 Analisis Empowering Services

Empowering services merupakan layanan yang berguna untuk membantu *producers* dalam memulai *transaction*. Pada perspektif ini terdapat enam pemetaan layanan, yaitu FAQ, Live chat, kalkulator, pembekalan dan pendampingan, dashboard dan credit rating.

Layanan Frequently Asked Question (FAQ) merupakan layanan ditujukan kepada *producers* dan *consumers*. FAQ berisi mengenai panduan mengenai *platform*, cara kerja, cara memulai meminjam dan sampai cara mengakhiri *platform*.

FAQ merupakan layanan pokok karena setiap *platform* yang memiliki layanan tersebut.

Layanan kedua adalah *live chat* yang juga merupakan layanan yang ditujukan kepada *producers* dan *consumers*. *Live chat* dapat membantu *peers* dalam berkomunikasi dengan *customer service* mengenai permasalahan yang dihadapi. Hampir setiap *platform* memilikinya, kecuali *platform* KoinWorks dan Investree.

Layanan ketiga adalah kalkulator peminjam. Layanan ini dapat mensimulasikan total dana yang harus dibayar kembali kepada pendana. Dalam pemetaan ini hanya GandengTangan dan Amartha yang tidak menyediakan layanan ini.

Layanan selanjutnya adalah pembekalan dan pendampingan. Layanan ini bertujuan agar peminjam dapat mengetahui cara mengoperasikan platform hingga mengembalikan dana kepada pendana. Selain itu layanan ini juga sebagai *monitoring* kepada peminjam untuk memastikan kondisi keuangan peminjam terkontrol dan sehat. Dan pada pemetaan ini hanya GandengTangan dan Amartha yang menyediakan layanan ini.

Layanan selanjutnya adalah Dashboard. Dashboard merupakan layanan untuk membantu *producers* dalam memantau jumlah pinjaman yang diperoleh. Sehingga dengan adanya layanan dashboard ini peminjam lebih dipermudah dalam menggunakan *platform*. Pada pemetaan juga terlihat bahwa layanan ini merupakan layanan pokok karena setiap *platform* telah menyediakannya.

Dan layanan terakhir dalam pemetaan ini adalah *credit rating*. Credit rating adalah layanan yang dapat menurunkan bunga sesuai dengan perilaku peminjam apabila tepat waktu dalam pengembalian dana. Dalam pemetaan ini, hanya Kredina dan Investree yang menyediakan layanan tersebut.

Tabel 6.8 Analisis Pementaan Empowering Services

Kriteria	Empowering Services						
	G	D	A	K	Kr	I	M
<i>FAQ</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Live chat</i>	✓	✓	✓		✓		✓
Kalkulator		✓		✓	✓	✓	✓
Pembekalan dan pendampingan	✓		✓				
<i>Dashboard</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Credit rating</i>					✓	✓	
KPI							
Jumlah layanan	4	4	4	3	5	4	4
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.7.3 Analisis Other Services

Other services merupakan layanan yang berguna untuk membantu *consumers* dalam memulai *transactions*. Dalam perspektif ini terdapat 14 layanan yang diberikan oleh berbagai *platform*. Dan pada layanan ini terdapat empat layanan yang sama dengan *empowering services* yaitu FAQ, Kalkulator, live chat dan dashboard. Karena keempat layanan tersebut memang disediakan untuk *producers* dan *consumers*.

Layanan pertama yang khusus diberikan kepada *consumers* adalah dana proteksi. Dana proteksi merupakan layanan asuransi untuk menjadi dana ganti rugi bagi *consumers* apabila

terjadi gagal bayar dari *producers*. Layanan ini hanya disediakan oleh satu *platform* saja yaitu KoinWorks yang memang telah bekerja sama dengan perusahaan asuransi.

Layanan kedua adalah *Credit Scoring*. *Credit scoring* adalah layanan untuk memastikan semua UMKM yang ditampilkan di *platform* sudah memenuhi syarat dalam pemberian pinjaman. Syarat tersebut adalah mengenai lama beroperasi, penghasilan dan nilai aset. *Platform* menyediakan layanan ini hanyalah GandengTangan dan Amartha saja.

Layanan selanjutnya adalah *Social accountability report*. Layanan ini adalah laporan mengenai kegiatan-kegiatan sosial yang telah dilakukan oleh Owner bersama dengan *partnernya*. Dalam pemetaan ini hanya Amartha yang menyediakan layanan ini.

Layanan selanjutnya adalah *Endowmend fund* atau dana abadi yang hanya disediakan oleh *platform* DanaDidik. Layanan ini merupakan layanan beasiswa penuh yang didapatkan dari pendana. Layanan ini merupakan layanan donasi sehingga peminjam tidak perlu mengembalikan dananya.

Layanan kelima adalah Diversifikasi pinjaman. Layanan ini merupakan layanan untuk membantu pendana dalam menyebarkan dana pinjaman sehingga dapat memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan kerugian. Layanan ini disediakan oleh beberapa *platform* yaitu KoinWorks, Kredina dan Modalku.

Layanan keenam adalah *autobid*. Layanan ini adalah layanan sehingga dana yang dipinjamkan dapat secara otomatis dipinjamkan berdasarkan kriteria yang telah dibuat. Layanan ini hanya disediakan oleh tiga *platform* yaitu KoinWorks, Investree dan Modalku.

Layanan selanjutnya adalah *referral*. Layanan ini adalah layanan dengan tujuan mengundang calon pendana lainnya

untuk menggunakan platform. Apabila calon pendana tersebut memberikan dana di platform, maka consumers yang mengundang akan mendapatkan komisi. Layanan ini telah disediakan oleh beberapa *platform* yaitu Amarth, KoinWorks, Kredina dan Modalku.

Layanan kedelapan adalah pendanaan ulang. Layanan ini berguna untuk memaksimalkan keuntungan dengan cara menginvestasikan kembali dana yang telah dikembalikan. Ini adalah layanan yang hanya disediakan oleh *platform* Modalku.

Dan layanan terakhir adalah *Risk Grading*. Layanan ini merupakan layanan klasifikasi sehingga pemberi pinjaman dapat melihat terlebih dahulu berapa nilai resiko meminjamkan kepada salah satu peminjam. Layanan ini bekerja dengan cara melihat *history* pembayaran dari peminjam. *Risk Grading* saat ini hanya disediakan oleh beberapa *platform* yaitu: KoinWorks, Kredina dan Investree saja.

Tabel 6.9 Analisis Pementaan Other Services

Kriteria	Other Services						
	G	D	A	K	Kr	I	M
<i>FAQ</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Kalkulator		✓		✓	✓	✓	✓
Dana proteksi				✓			
<i>Live chat</i>	✓	✓	✓		✓		✓
<i>Dashboard</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Credit scoring</i>	✓		✓				
<i>Social accountability report</i>			✓				

Kriteria	Other Services						
	G	D	A	K	Kr	I	M
<i>Endowmend fund</i>		✓					
Diversifikasi pinjaman		✓		✓	✓		✓
<i>Autobid</i>				✓		✓	✓
<i>Referral</i>			✓	✓	✓		✓
Pendanaan ulang							✓
<i>Risk Grading</i>				✓	✓	✓	
KPI							
Jumlah layanan	4	6	6	8	7	5	8
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.8 Analisis Value Propositions

6.8.1 Analisis Core Value Propositions

Dalam perspektif *core value propositions* dalam pemetaan ini dibagi ke dalam empat kategori, yaitu Jenis Investasi, Minimal dana yang diinvestasikan, Besar Bunga dan Pilihan Termin Pembayaran.

Dalam penelitian *platform crowdfunding* ini, terdapat dua jenis utama dalam melakukan investasi. Dua jenis utama tersebut ialah investasi untuk sosial dan untuk keuntungan. Investasi Sosial berarti pendana tidak selalu mengharapkan timbal balik berupa uang, timbal balik tersebut dapat berupa kepuasan dan hal-hal yang *intangible* lainnya. Sedangkan investasi

keuntungan berarti pendana meminjamkan dananya hanya untuk mencari timbal balik berupa uang. Namun di Indonesia keberadaan *platform crowdfunding* dengan tujuan investasi sosial masih sedikit dibanding investasi keuntungan. Dan pada pemetaan juga terlihat bahwa *platform crowdfunding* dengan tujuan investasi keuntungan mempunyai nilai KPI yang lebih besar daripada *platform* investasi sosial.

Platform crowdfunding dalam strateginya juga mengandalkan jumlah minimal investasi. Dengan adanya minimal ini, pendana akan lebih selektif dalam melakukan investasi. Karena tidak semua pendana akan langsung berani menginvestasikan uang dalam jumlah banyak. Dari pemetaan terlihat bahwa *platform* di Indonesia lebih banyak yang menyediakan investasi dengan dana mulai dari Rp 50.000 hingga Rp 100.000 dari pada yang lebih dari Rp 100.000.

Untuk kategori besar bunga, dalam ekspektasi pendana akan lebih memilih *platform* dengan bunga yang paling tinggi. Karena dengan bunga tinggi, jumlah dana yang didapatkan akan juga lebih tinggi daripada *platform* dengan bunga yang lebih rendah. Ekspektasi ini dimanfaatkan mayoritas *platform crowdfunding* di Indonesia. Dari pemetaan terlihat bahwa hampir semua *platform* menetapkan besar bunga lebih dari 10%. Sehingga dapat menarik calon pendana untuk menggunakan *platform crowdfunding* tersebut.

Termin Pembayaran merupakan jangka waktu yang ditetapkan sebagai waktu pembayaran tagihan peminjam. Semakin pendek Termin pembayaran semakin cepat pendana akan mendapatkan cicilan dananya. Dalam penelitian ini terlihat bahwa *platform crowdfunding* di Indonesia kebanyakan menerapkan strategi termin pembayaran kurang atau sama dengan satu bulan. *Platform-platform* yang menerapkan layanan tersebut adalah KoinWorks, Kredina, Investree dan Modalku. Sedangkan *platform* GandengTangan dan Amarnya menerapkan termin pembayaran antara satu hingga 12 bulan. Dan *platform* dengan

termin paling lama adalah DanaDidik, yaitu antara satu hingga 30 bulan.

Tabel 6.10 Analisis Pemetaan Core Value Propositions

Kriteria		Core Value Propositions						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Jenis Inves-tasi	Sosial	✓	✓					
	Keuntungan			✓	✓	✓	✓	✓
Min Inves-tasi	50rb-100rb	✓	✓		✓	✓		
	>100rb			✓			✓	✓
Bunga /bulan	0%-10%	✓	✓					
	>10%			✓	✓	✓	✓	✓
Termin Pembiayaan	<=1 bulan				✓	✓	✓	✓
	1-12 bulan	✓	✓	✓			✓	
	>12 bulan		✓					
KPI								
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)		0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.8.2 Analisis Ancillary Value Propositions

Dalam perspektif *ancillary value propositions* dalam pemetaan ini dibagi ke dalam empat kategori, yaitu Target, Maksimal dana yang dipinjam, Maksimal tenor dan Maksimal lama kampanye.

Dalam pemetaan hampir semua *platform* menargetkan pengusaha sebagai *peers producers* atau peminjamnya. Hal ini dikarenakan pengusaha merupakan pekerjaan yang tidak luput

dengan uang. Pengusaha akan membutuhkan uang untuk menghasilkan uang. Sehingga terkadang banyaknya uang modal yang digunakan berbanding lurus dengan banyaknya uang yang akan didapatkan. Selain itu pertumbuhan jumlah pengusaha di Indonesia juga sedang mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut yaitu dari 1,67% menjadi 3,10% dari 255 juta penduduk atau hampir sekitar 8 juta penduduk adalah pengusaha [53]. Dari pemikiran-pemikiran tersebut kemungkinan dipakai oleh *platform* untuk menjadikan pengusaha sebagai target utama *platform* tersebut.

Kategori kedua adalah jumlah maksimal dana yang boleh dipinjamkan. Dalam ekspektasi, semakin banyak jumlah yang dibutuhkan maka semakin besar ukuran entitas tersebut. Semakin besar sebuah entitas maka semakin terpercaya dalam pengembalian dana pinjaman. Kemungkinan dari pemikiran tersebut beberapa *platform* menyediakan *marketplace* pinjaman dengan nilai yang sangat besar, bahkan hingga nilai Rp 2 miliar. Dari pemetaan *platform* terbagi ke dalam dua bagian yaitu *platform* dengan maksimal pinjaman di bawah Rp 250 juta dan di atas Rp 250 juta. Apabila dihubungkan dengan besarnya nilai KPI maka, *platform* yang menyediakan pinjaman lebih dari Rp 250 juta memiliki nilai KPI yang cukup memuaskan daripada *platform* dengan pinjaman di bawah Rp 250 juta.

Dalam kategori maksimal tenor pinjaman hampir seluruh *platform* menyediakan tenor maksimal lebih dari 12 bulan. Semakin lama tenor maka semakin kecil jumlah yang dibayarkan tiap termin pembayaran. Hal ini kemungkinan yang menjadi motivasi *platform* untuk mempermudah peminjam dalam melakukan pembayaran.

Dalam maksimal durasi kampanye, mayoritas *platform* memberikan durasi kurang dari satu bulan. Akan tetapi *platform* GandengTangan dan DanaDidik memberikan durasi lebih dari satu bulan. Peminjam akan diuntungkan apabila durasi kampanye lebih panjang. Hal ini dikarenakan pada kampanye

peminjam akan lebih mempunyai kesempatan untuk didanai lebih banyak pendana.

Akan tetapi pada penelitian ini maksimal durasi kampanye kurang dari satu bulan, lebih memiliki nilai KPI yang besar dibanding dengan durasi lebih dari satu bulan. Terdapat kemungkinan hal ini dilakukan oleh *platform* untuk mempercepat proses pendanaan. Karena dengan waktu yang lebih sempit, pendana akan dituntut untuk berpikir cepat dalam melakukan investasi.

Tabel 6.11 Analisis Pementaan Ancillary Value Propositions

Kriteria		Ancillary Value Propositions						
		G	D	A	K	Kr	I	M
Target	Mahasiswa		✓					
	Pengusaha	✓		✓	✓	✓		✓
	Karyawan						✓	
Maks pemin- jaman	<250jt	✓	✓	✓		✓		
	>250jt				✓		✓	✓
Maks tenor	<=12 bulan					✓	✓	
	>12 bulan	✓	✓	✓	✓			✓
Maks kam- panye	<=1 bulan			✓	✓	✓	✓	✓
	>1 bulan	✓	✓					
KPI								
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)		0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

6.9 Analisis Infrastructure and Core Components

Infrastructure and Core Components merupakan aset yang dimiliki dan dikontrol oleh *platform owner*. Pada perspektif ini hanya terdapat dua aset utama yang digunakan oleh *platform crowdfunding* di Indonesia yaitu *Website* dan *Mobile Applications*. Akan tetapi hanya KoinWorkslah yang memiliki aplikasi perangkat *mobile* ini.

Tabel 6.12 Analisis Pemetaan Infrastructure and Core Components

Kriteria	Infrastructure and Core Components						
	G	D	A	K	Kr	I	M
Website	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Mobile Apps				✓			
KPI							
Total Dana Tersalurkan (Miliar Rupiah)	0,5	0,2	82,5	16,4	0,8	132	155

Berdasarkan pemetaan di atas dapat terlihat bahwa semua *platform crowdfunding* di Indonesia memiliki *website* yang dijadikan sebagai *Infrastructure and core components*. Hal ini memang dikarenakan setiap *platform* menggunakan sebuah *website* dalam kegiatan operasionalnya. Hampir semua transaksi yang terjadi antara *peers* dan/atau *partners* terjadi di *website*.

Akan tetapi *platform* KoinWorks menambahkan sebuah *mobile apps* dalam infrastruktur dan komponen utamanya. Dengan adanya *mobile apps* ini, biasanya dapat memperluas jangauan *peers* dan mempermudah *peers* dalam menggunakan *platform*. Karena dengan *mobile apps* pengguna akan dapat mengakses *platform* tersebut dimanapun dan kapanpun.

BAB VII

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini akan menjelaskan mengenai kesimpulan dari penelitian ini, Beserta saran yang bermanfaat untuk perbaikan pada penelitian selanjutnya.

7.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan dengan cara mengidentifikasi terlebih dahulu *platform crowdfunding* dengan model *lending-based* yang beroperasi di Indonesia. Lalu *platform* dieliminasi dengan cara mencari 7 peringkat teratas dalam *alex rank* dan *Hit on Google Search*. Setelah mendapat ketujuh *platform*, peneliti mencari kontak yang dapat dihubungi dari setiap *platform*. Peneliti mengirimkan kuesioner mengenai *platform* terkait untuk mendapatkan informasi mengenai perspektif yang ada di dalam *Platform Design Toolkit*. Namun semua *platform* tidak bersedia dalam memberikan informasi tersebut, sehingga peneliti akan melakukan observasi secara langsung dan tidak langsung.

Observasi secara langsung dilakukan dengan cara menggunakan *platform* dari mendaftar hingga mencoba layanan-layanan yang diberikan oleh *platform*. Dan observasi secara tidak langsung dilakukan dengan peneliti mencari informasi pada halaman-halaman berita yang terkait dengan *platform*. Setelah mendapatkan informasi-informasi terkait *platform*, peneliti mengkategorikan informasi-informasi tersebut berdasarkan *Platform Design Toolkit*. Lalu dilakukan pemetaan berdasarkan kategori dan KPI yang telah ditetapkan. Dari penelitian ini akan dihasilkan sebuah peta besar yang berisi *platform crowdfunding* beserta dengan model bisnis dari kategori-kategori berdasarkan *Platform Design Toolkit*. Dan dari pemetaan tersebut akan diambil kesimpulan dan akan dibahas pada Bab ini.

Dari pemetaan model bisnis penelitian ini, didapatkan bahwa *platform crowdfunding* di Indonesia:

1. Dari perspektif *Platform Owners*:
 -) Pasar *platform crowdfunding* di Indonesia mayoritas dikuasai oleh *platform* dengan Manajemen Dalam Negeri.
 -) Semua *platform crowdfunding* di Indonesia dimiliki oleh badan hukum Persero Terbatas.
 -) Meskipun beroperasi lebih lama, tidak menjadikan *platform crowdfunding* tersebut menjadi pemain besar di Indonesia.
2. Dari perspektif *Platform Stakeholders*
 -) Pemain kecil *platform crowdfunding* di Indonesia kesulitan mendapatkan ijin dari OJK.
 -) *Platform crowdfunding* yang telah mendapatkan pendanaan *series A* dari *Venture capitalist* dan/atau Bank merupakan pemain besar di Indonesia.
3. Dari perspektif *Peers Producers*
 -) Mayoritas *platform crowdfunding* di Indonesia lebih mengutamakan perkembangan UMKM daripada Bisnis Makro.
 -) Daerah Jabodetabek memiliki potensi pasar yang lebih besar dibandingkan dengan kota lainnya di Indonesia.
4. Dari perspektif *Peers Consumers*
 -) Pendana Personal merupakan jenis pendana yang diterapkan oleh seluruh *platform* di Indonesia.
5. Dari perspektif *Partners*
 -) Pemain besar *platform crowdfunding* memiliki *Expandable Partner* yang dapat memperluas pangsa pasarnya.
 -) *Platform* yang sudah memiliki ijin dari OJK pasti memiliki *payment partner* yang menyediakan pembayaran via *virtual account*.
6. Dari perspektif *Transactions*

-) Transaksi yang pasti terdapat dalam *platform crowdfunding* di Indonesia adalah top-up dana, mengadakan kampanye penggalangan dana, pemberi pinjaman, membayar tagihan dan pencairan dana.
- 7. Dari perspektif *Channels and Contexts*
 -) Proses bisnis *platform crowdfunding* dapat berjalan sepenuhnya secara *online*.
- 8. Dari perspektif *Services*
 -) Layanan yang pasti diberikan kepada *partner platform crowdfunding* di Indonesia adalah pencantuman logo pada *website* atau *social media platform*.
 -) Layanan yang pasti diberikan kepada pengguna *platform crowdfunding* di Indonesia adalah F.A.Q dan *dashboard*.
 -) Seluruh *platform crowdfunding* di Indonesia lebih mementingkan bagaimana melayani pendana daripada peminjam.
 -) KoinWorks dan Modalku merupakan *platform crowdfunding* yang memiliki layanan terbanyak untuk pendana.
- 9. Dari perspektif *Value Propositions*
 -) *Platform crowdfunding* dengan investasi sosial kurang diminati di Indonesia.
 -) Pemain besar *platform crowdfunding* di Indonesia menetapkan jumlah minimal investasi di atas Rp 100.000.
 -) Mayoritas peminjam pada *platform crowdfunding* di Indonesia merupakan pengusaha.
 -) Pemain besar *platform crowdfunding* di Indonesia menetapkan jumlah maksimal pinjaman di atas Rp 250 juta.
- 10. Dari perspektif *Infrastructure and Core Components*
 -) Mayoritas *platform crowdfunding* di Indonesia belum memaksimalkan pangsa pasar dengan belum menyediakan aplikasi *mobile*.

7.2 **Saran**

Saran yang dapat disampaikan untuk perbaikan atau penelitian selanjutnya di masa mendatang, antara lain:

1. Analisis Rendahnya Tingkat Investasi Sosial pada *Platform Crowdfunding* di Indonesia.
2. Analisis Pengaruh Penggunaan Aplikasi Perangkat *Mobile* Terhadap Peningkatan Pangsa Pasar Pengguna *Platform Crowdfunding*.
3. Evaluasi Kegiatan *Offline* pada Proses Bisnis *Platform Crowdfunding* di Indonesia.
4. Analisis Banyaknya Layanan *Platform Crowdfunding* Terhadap Kepuasan Pengguna.
5. Analisis Tingkat Kepuasan Pengguna Terhadap Jenis Pembayaran pada *Platform Crowdfunding* di Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] A. Himawan, “Tantangan Indonesia Ditengah Perlambatan Ekonomi Global 2017,” 2017. [Online]. Available:
<http://www.suara.com/bisnis/2017/01/31/132814/tantangan-indonesia-ditengah-perlambatan-ekonomi-global-2017>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [2] A. D. Afriyadi, “Kuatnya Indonesia Meski Kena Perlambatan Ekonomi Global,” 2016. [Online]. Available:
<http://bisnis.liputan6.com/read/2654230/kuatnya-indonesia-meski-kena-perlambatan-ekonomi-global>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [3] A. Ika, “Investasi di UMKM Jadi Tulang Punggung Perekonomian Indonesia.” [Online]. Available:
<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/12/01/172943426/investasi.di.umkm.jadi.tulang.punggung.perekonomian.indonesia>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [4] D. A. Mutmainah, “Kontribusi UMKM Terhadap PDB Tembus Lebih Dari 60 Persen,” 2016. [Online]. Available:
<http://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20161121122525-92-174080/kontribusi-umkm-terhadap-pdb-tembus-lebih-dari-60-persen/>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [5] N. Rahayu, “Anda UKM Yang Sulit Mencari Investor? Crowdo Solusinya!,” 2017. [Online]. Available:
<http://wartaekonomi.co.id/read132309/anda-ukm-yang-sulit-mencari-investor-crowdo-solusinya.html>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [6] S. R. Diah Setiawan, “‘Crowdfunding’, Patungan untuk Pendanaan UKM,” 2013. [Online]. Available:

- <http://tekno.kompas.com/read/2013/10/10/1922496/.Crowdfunding.Patungan.untuk.Pendanaan.UKM>. [Accessed: 30-Apr-2017].
- [7] F. D. Setia Gea, "Crowdfunding: Gerakan Baru Kegotongroyongan di Indonesia (Tinjauan Evolusi Gerakan Aksi Kolektif Dalam Media Baru)," pp. 18–19, 2016.
 - [8] D. Drake, "2,000 Global Crowdfunding Sites to Choose from by 2016: Top 5 Growth Indicators," 2016. [Online]. Available: http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-_b_8365266.html. [Accessed: 24-Apr-2017].
 - [9] A. Lukkarinen, J. E. Teich, H. Wallenius, and J. Wallenius, "Success drivers of online equity crowdfunding campaigns," *Decis. Support Syst.*, vol. 87, pp. 26–38, 2016.
 - [10] H. Yuan, R. Y. K. Lau, and W. Xu, "The determinants of crowdfunding success: A semantic text analytics approach," *Decis. Support Syst.*, vol. 91, pp. 67–76, 2016.
 - [11] M. Bonchek and S. P. Choudary, "Three Elements of a Successful Platform Strategy," 2013. [Online]. Available: <https://hbr.org/2013/01/three-elements-of-a-successful-platform>. [Accessed: 30-Apr-2017].
 - [12] J. Hagel, "Edge Perspectives with John Hagel: Platforms Are Not Created Equal: Harnessing the Full Potential of Platforms," 2014. [Online]. Available: http://edgeperspectives.typepad.com/edge_perspectives/2014/08/platforms-are-not-created-equal-harnessing-the-full-potential-of-platforms.html. [Accessed: 30-Apr-2017].

- [13] Oxford, "Crowdfunding - Definition of Crowdfunding in English | Oxford Dictionaries." [Online]. Available: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/us/crowdfunding>. [Accessed: 01-May-2017].
- [14] Knowledge Peers, "Crowdfunding Industry Report: Phase 1," 2013.
- [15] S. Cicero, "The User Guide: Platform Design Toolkit," pp. 1–40, 2009.
- [16] GandengTangan, "FAQ - GandengTangan.org." [Online]. Available: <https://gandengtangan.org/faq>. [Accessed: 01-May-2017].
- [17] GandengTangan, "Legalitas - GandengTangan.org." [Online]. Available: <http://www.gandengtangan.org/page/legalitas>. [Accessed: 07-May-2017].
- [18] Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia, "PP No.2/2013/Perubahan PP No. 63/2008," vol. 2, 2013.
- [19] Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia, "UU No 40 Tahun 2007," no. 2, 2015.
- [20] A. H. Pratama, "Platform Crowdlending GandengTangan Raih Pendanaan Pre Seed." [Online]. Available: <https://id.techinasia.com/platform-crowdlending-gandengtangan-raih-pendanaan-pre-seed>. [Accessed: 07-Jun-2017].
- [21] CB Insight, "GandengTangan Funding & GandengTangan Investors - CB Insights." [Online]. Available: <https://www.cbinsights.com/company/gandengtangan-funding>. [Accessed: 17-Jun-2017].
- [22] GandengTangan, "GT-TRUST - GandengTangan.org."

- [Online]. Available:
<http://www.gandengtangan.org/page/volunteers>.
 [Accessed: 07-May-2017].
- [23] GandengTangan, “Jadi Host Event - GandengTangan.org.” [Online]. Available:
<http://www.gandengtangan.org/page/host-event>.
 [Accessed: 07-May-2017].
- [24] NextDev, “Profil Finalis NextDev 2015 – Gandeng Tangan – NextDev Update.” [Online]. Available:
<http://thenextdev.id/new/update/index.php/2016/01/25/profil-finalis-nextdev-2015-gandeng-tangan/>.
 [Accessed: 07-May-2017].
- [25] GandengTangan, “Siapa Bilang Crowdlending itu Ribet? Ini Cara Gampangnya | Gandeng Tangan Blog.” [Online]. Available:
<https://gandengtangan.org/blog/siapa-bilang-crowdlending-itu-ribet-ini-cara-gampangnya/>.
 [Accessed: 07-May-2017].
- [26] GandengTangan, “Donasi & Dukungan - GandengTangan.org.” [Online]. Available:
<http://www.gandengtangan.org/page/donasi-dan-mitra>.
 [Accessed: 07-May-2017].
- [27] DanaDidik, “Tentang DANAdidik.” [Online]. Available: <http://danadidik.com/sponsor>. [Accessed: 01-May-2017].
- [28] Yalwa, “DANAdidik - PT Pasar Dana Teknologi - Student Loan.” [Online]. Available:
http://jakarta.yalwa.co.id/ID_133665704/DANAdidik-PT-Pasar-Dana-Teknologi-Student-Loan.html.
 [Accessed: 03-May-2017].
- [29] DanaDidik, “Apakah investasi DANAdidik diatur dan

- dilindungi OJK?,” 2017. [Online]. Available: <http://blog.danadidik.com/apakah-investasi-danadidik-diatur-dan-dilindungi-ojk/>. [Accessed: 03-May-2017].
- [30] Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, “UU No 17 Tahun 2007.” .
- [31] A. H. Pratama, “11 Startup Peserta Program Akselerator Plug and Play Batch Pertama,” 2017. [Online]. Available: <https://id.techinasia.com/startup-plug-and-play-batch-pertama>. [Accessed: 07-Jun-2017].
- [32] CB Insight, “DANAdidik Funding & DANAdidik Investors - CB Insights.” [Online]. Available: <https://www.cbinsights.com/company/danadidik-funding>. [Accessed: 17-Jun-2017].
- [33] Amartha, “FAQ seputar mikro fintech dan peer to peer lending.” [Online]. Available: <https://amartha.com/faq>. [Accessed: 03-May-2017].
- [34] Amartha, “Tentang Kami | Amartha.” [Online]. Available: <https://amartha.com/tentang-kami>. [Accessed: 07-May-2017].
- [35] CB Insight, “Amartha Funding & Amartha Investors - CB Insights.” [Online]. Available: <https://www.cbinsights.com/company/amartha-funding>. [Accessed: 17-Jun-2017].
- [36] Amartha, “Mulai Berinvestasi!” [Online]. Available: <https://amartha.com/mulai-investasi>. [Accessed: 07-May-2017].
- [37] Amartha, “Kisah Sukses | Amartha.” [Online]. Available: <https://amartha.com/kisah-sukses>. [Accessed: 07-May-2017].

- [38] Amarta, “Pembiayaan Pengusaha Mikro | Amarta.” [Online]. Available: <https://amartha.com/ajukan-pembiayaan>. [Accessed: 07-May-2017].
- [39] Amarta, “Social Accountability Report.” [Online]. Available: <https://amartha.com/social-accountability-report>. [Accessed: 07-May-2017].
- [40] KoinWorks, “Pusat Informasi P2P Fintech Lending | KoinWorks.” [Online]. Available: <https://www.koinworks.com/id/education-center>. [Accessed: 07-May-2017].
- [41] KoinWorks, “Investasi Aman dengan Dana Proteksi | KoinWorks.” [Online]. Available: <https://www.koinworks.com/id/investasi/jaminan-dana-proteksi>. [Accessed: 08-May-2017].
- [42] F. Y. Iriansyah, “Investree - Platform P2P Lending untuk Pinjam Uang Online,” 2016. [Online]. Available: <https://id.techinasia.com/investree-platform-p2p-lending-untuk-pinjam-uang-online>. [Accessed: 07-Jun-2017].
- [43] Investree, “Cara Kerja Peer-to-Peer Lending di Investree | Investree.” [Online]. Available: <https://www.investree.id/how-it-works>. [Accessed: 07-Jun-2017].
- [44] CB Insight, “Investree Funding & Investree Investors - CB Insights.” [Online]. Available: <https://www.cbinsights.com/company/investree-funding>. [Accessed: 17-Jun-2017].
- [45] E. V. Sari, “Modalku Raup Pendanaan Rp100 Miliar.” [Online]. Available: <http://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20160804120811-78-149167/modalku-raup-pendanaan-rp100-miliar/>.

[Accessed: 07-Jun-2017].

- [46] CB Insight, “Modalku Funding & Modalku Investors - CB Insights.” [Online]. Available: <https://www.cbinsights.com/company/modalku-funding>. [Accessed: 17-Jun-2017].
- [47] Maxmanroe, “Mengenal 4 Jenis Istilah Tahapan Pendanaan Startup.” [Online]. Available: <https://www.maxmanroe.com/mengenal-4-jenis-istilah-tahapan-pendanaan-startup.html>. [Accessed: 09-Jun-2017].
- [48] E. Budi, “Investasi Sosial dalam CSR.” [Online]. Available: http://www.kompasiana.com/ekobudiwa/investasi-sosial-dalam-csr_551f8846a33311e52bb671c6. [Accessed: 09-Jun-2017].
- [49] M. Evans, “10 Key Steps To Expanding Your Business Globally.” [Online]. Available: <https://www.forbes.com/sites/allbusiness/2015/03/04/10-key-steps-to-expanding-your-business-globally/#10ffa41f3803>. [Accessed: 10-Jun-2017].
- [50] Eko, “Fungsi Koperasi | fungsiklopedia.com.” [Online]. Available: <http://www.fungsiklopedia.com/fungsi-koperasi/>. [Accessed: 12-Jun-2017].
- [51] A. H. Pratama, “4 Aturan OJK Tentang Bisnis P2P Lending yang Harus Kamu Ketahui.” [Online]. Available: <https://id.techinasia.com/4-aturan-ojk-tentang-bisnis-peer-to-peer-lending-yang-harus-diketahui>. [Accessed: 19-Jun-2017].
- [52] Latief, “Mahasiswa di Indonesia Cuma 4,8 Juta - Kompas.com.” [Online]. Available: <http://edukasi.kompas.com/read/2011/03/26/13202052/>

Mahasiswa.di.Indonesia.Cuma.4.8.Juta. [Accessed: 18-Jun-2017].

- [53] P. E. Wicaksono, "Jumlah Pengusaha RI Meningkat tapi Masih Kalah dari Malaysia - Bisnis Liputan6.com." [Online]. Available: <http://bisnis.liputan6.com/read/2882604/jumlah-pengusaha-ri-meningkat-tapi-masih-kalah-dari-malaysia>. [Accessed: 14-Jun-2017].

BIODATA PENULIS



Penulis bernama lengkap Tetuko Lugas Edhita Praja, dengan panggilan Lugas. Penulis yang memiliki hobi bermain *Online Games* ini dilahirkan di Klaten, 10 Agustus 1995. Penulis telah menempuh pendidikan formal di SD Islam Terpadu BIAS Klaten, SDN 2 Barenglor Klaten, SMPN 2 Klaten, SMAN 1 Klaten, dan masuk ke perguruan tinggi Institut Teknologi Sepuluh Nopember Departemen Sistem Informasi pada tahun 2013. Dalam kegiatan

kepanitiannya, peneliti sudah pernah menjadi *Trainer Assistant* lalu *Trainer* dalam pelatihan *Microsoft Office* yang diadakan oleh Direktorat Sumber Daya Manusia ITS. Dalam skala nasional peneliti sudah pernah menjadi panitia dalam Information Systems Expo 2015 dan ITS Expo 2015. Dan dalam masa perkuliahan peneliti sudah tersertifikasi *Open Source Adoption Examination*, *SAP*, *Internet and Computing Core Certification (IC3)* dan *Microsoft Office Specialist (MOS)*.